



Digitized by the Internet Archive
in 2024 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119707289>

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 1

Thursday, February 3, 1994
Thursday, February 10, 1994
Thursday, February 17, 1994
Monday, February 21, 1994
Thursday, February 24, 1994
Wednesday, March 9, 1994

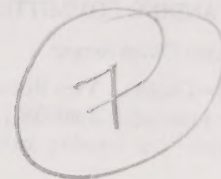
Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 1

Le jeudi 3 février 1994
Le jeudi 10 février 1994
Le jeudi 17 février 1994
Le lundi 21 février 1994
Le jeudi 24 février 1994
Le mercredi 9 mars 1994

Président: David Berger



Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

Organization

Briefing Session with officials from Industry Canada

Future business

Briefing Session on Bill C-12

—An Act to amend the Canada Business Corporations Act

Briefing Session with officials from the Office of the Auditor General

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Organisation

Session d'information avec les hauts fonctionnaires de l'Industrie du Canada

Travaux futurs

Session d'information sur le projet de loi C-12

—Loi modifiant la Loi sur les sociétés par actions et d'autres lois en conséquence

Session d'information avec les hauts fonctionnaires du Bureau du Vérificateur général

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

ORDERS OF REFERENCE

Tuesday, February 1, 1994

Mr. Milliken (Kingston and the Islands), from the Standing Committee on Procedure and House Affairs, presented the First Report of the Committee, which was read as follows:

Your Committee recommends that the Standing Committees of this House be composed of the Members listed below:

Industry

Adams	Haranhan
Berger	Ianno
Crête	Iftody
Discepola	Mills (<i>Broadview—Greenwood</i>)

By unanimous consent, it was ordered, — That the First Report of the Standing Committee on Procedure and House Affairs, presented earlier this day, be concurred in.

ATTEST

ORDRES DE RENVOI

Le mardi 1^{er} février 1994

M. Milliken (Kingston et les Îles), du Comité permanent de la procédure et des affaires de la Chambre, présente le 1^{er} rapport du Comité, qui est lu comme suit :

Votre Comité recommande que les comités permanents de la Chambre soient composés des députés dont les noms figurent ci-après.

Industrie

Parrish	Sheridan
Péloquin	Stinson
Rocheleau	Zed—(15)
Schmidt	

Du consentement unanime, il est ordonné, — Que le premier rapport du Comité permanent de la procédure et des affaires de la Chambre, soit agréé.

ATTESTÉ

Extract from the Votes and Proceedings of the House of Commons of Thursday, February 10, 1994

By unanimous consent, Mr. Milliken (Kingston and the Islands), from the Standing Committee on Procedure and House Affairs, presented the 3rd Report of the Committee, which was read as follows:

Your Committee recommends that the list of associate members for standing committees be as follows:

Industry

Alcock	Lastewka
Althouse	Mitchell
Hart	

ATTEST

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du jeudi 10 février 1994

Avec le consentement unanime, M. Milliken (Kingston et les Îles), du Comité permanent de la procédure et des affaires de la Chambre, présente le 3^e rapport du Comité, qui est lu comme suit :

Votre Comité recommande que la liste des membres associés aux comités permanents figurent ci-après :

Industrie

Murphy	Valeri
Telegdi	White (<i>North Vancouver/</i> <i>Vancouver—Nord</i>)

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes

ROBERT MARLEAU

Clerk of the House of Commons

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, FEBRUARY 3, 1994

(1)

[Text]

The Standing Committee on Industry met at 12:10 o'clock p.m. this day, in Room 371, West Block, for the purpose of organization.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Georgette Sheridan, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Members present: Jean Landry for Paul Crête and James Hart for Hugh Hanrahan.

Other Member present: Don Boudria.

The Clerk of the Committee presided over the election of the Chair of the Committee.

On motion of Paul Zed, it was agreed, — That David Berger take the Chair of this Committee as Chair.

Accordingly, David Berger was declared duly elected Chair of the Committee and took the Chair.

On motion of Carolyn Parrish, it was agreed, — That Paul Zed be elected Vice-Chair of the Committee.

Jean Landry moved, — That Yves Rocheleau be elected Opposition Vice-Chair of the Committee.

Whereupon, James Hart moved, — That Werner Schmidt be elected Opposition Vice-Chair of the Committee.

Whereupon, Darrel Stinson moved, — That this election be conducted by secret ballot.

And debate arising thereon.

It was agreed, — That the election be conducted by secret ballot.

The motion proposed by Jean Landry having been put, and the Clerk having counted the ballots, Yves Rocheleau was declared duly elected Opposition Vice-Chair of the Committee.

On motion of Carolyn Parrish it was agreed, — That the Chair, the Vice-Chairs and two other members appointed by the Chair, after the usual consultations with the Whips and the Coordinator of the different Parties, do compose the Sub-committee on Agenda and Procedure.

At 1:00 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

THURSDAY, FEBRUARY 10, 1994

(2)

The Standing Committee on Industry met at 8:39 o'clock a.m. this day, in Room 209, West Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Paul Crête, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Georgette Sheridan, Darrel Stinson, Paul Zed.

PROCÈS-VERBAUX

LE JEUDI 3 FÉVRIER 1994

(1)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à 12 h 10, dans la salle 371 de l'édifice de l'Ouest, pour organiser ses travaux.

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Georgette Sheridan, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Jean Landry pour Paul Crête; James Hart pour Hugh Hanrahan.

Autre député présent: Don Boudria.

La greffière procède à l'élection du président.

Sur motion de Paul Zed, il est convenu — Que David Berger soit élu président du Comité.

David Berger, déclaré dûment élu président du Comité, prend place au fauteuil.

Sur motion de Carolyn Parrish, il est convenu — Que Paul Zed soit élu vice-président du Comité.

Jean Landry propose — Que Yves Rocheleau soit élu vice-président pour l'opposition.

Sur ce, James Hart propose — Que Werner Schmidt soit élu vice-président pour l'opposition.

Darrel Stinson propose alors — Que l'élection se déroule au scrutin secret.

Un débat s'ensuit.

Il est convenu — Que l'élection se déroule au scrutin secret.

La motion proposée par Jean Landry, mise aux voix, et la greffière ayant compté les votes, Yves Rocheleau est déclaré dûment élu vice-président du Comité pour l'opposition.

Sur motion de Carolyn Parrish, il est convenu — Que le président, les deux vice-présidents et deux autres membres, désignés par le président après les consultations d'usage avec les whips et le coordonnateur des partis, forment le Sous-comité du programme et de la procédure.

À 13 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 10 FÉVRIER 1994

(2)

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à 8 h 39, dans la salle 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Paul Crête, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Georgette Sheridan, Darrel Stinson, Paul Zed.

Other Members present; Jim Hart, Dan McTeague, Réal Ménard, Andrew Mitchell.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier, Ruth Fawcett and Margaret Smith, Research Officers and Daniel Brassard, Director, Science and Technology Division.

The Committee considered its future business in accordance with Standing Order 108(2).

The Chairman presented the First Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure, which is as follows:

The Sub-Committee on Agenda and Procedure of the Standing Committee on Industry has the honour to present its FIRST REPORT.

Your Sub-Committee met on Tuesday, February 8, 1994 to consider the future business of the Committee and agreed to make the following recommendations:

1. That during the questioning of witnesses at any meeting of the Standing Committee, there be allocated one ten minute period per Party for the first round of questions and five minutes per member for the subsequent rounds, provided that every member, or substitute member, be offered the opportunity to question the witnesses.
2. That the Committee only print its Minutes of Proceedings and Evidence when it receives evidence and that the number of copies printed be in accordance with the Board of Internal Economy.
3. That the Chair be authorized to hold meetings in order to receive and authorize the printing of evidence when a quorum is not present provided that at least 3 Members be present including a Member of the opposition, but in the event that no member of the opposition is present 15 minutes after the designated start of the meeting, the meeting may proceed with the Chair alone as the reduced quorum.
4. That the Committee retain the services of one or more Research Officers from the Library of Parliament to assist the Committee in its work under the direction of the Chair and the Committee.
5. That, at the discretion of the Chair, reasonable travelling expenses be paid as per the regulations established by the Board of Internal Economy, to witnesses invited to appear before the Committee, and that for such payment of expenses a limit of 3 representatives per organization be established.
6. That the Clerk of the Committee be authorized to distribute, in their original language, the documents received from the Public and that the Clerk of the Committee ensure that such documents are translated and promptly distributed.
7. That one (1) transcript of all *in camera* meetings be kept in the committee clerk's office for consultation and that all those transcripts be destroyed at the end of the session.

By unanimous consent, the First Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure was agreed to.

At 8:45 o'clock a.m., the Committee proceeded to sit *in camera* for a briefing by officials from Industry Canada, in accordance with Standing Order 108(2).

At 10:35 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Autres députés présents: Jim Hart, Dan McTeague, Réal Ménard, Andrew Mitchell.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, Ruth Fawcett et Margaret Smith, attachés de recherche; Daniel Brassard, directeur, Division des sciences et de la technologie.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité discute de ses travaux futurs.

Le président présente le Premier rapport du Sous-comité du programme et de la procédure dont le texte suit:

Le Sous-comité du programme et de la procédure du Comité permanent de l'industrie a l'honneur de présenter son PREMIER RAPPORT.

Votre Sous-comité s'est réuni le mardi 8 février 1994 pour examiner les travaux à venir du Comité et a décidé de présenter les recommandations suivantes :

1. Que, lors de l'interrogation des témoins, dix minutes soient accordées au premier intervenant de chaque parti, et cinq minutes par la suite, à chaque autre intervenant, pourvu que chaque député ou membre suppléant ait la possibilité de poser des questions.
2. Que le Comité n'imprime ses procès-verbaux et témoignages que lorsqu'il entend des témoins et que le nombre de fascicules imprimés soit en conformité avec les dispositions voulues par le Bureau de la régie interne.
3. Que le président soit autorisé à tenir des séances pour entendre des témoignages et à en autoriser l'impression, en l'absence de quorum à condition qu'au moins 3 députés soient présents, y compris un député de l'opposition; si, 15 minutes après l'heure prévue pour la réunion, aucun député de l'opposition officielle ne s'est présenté, celle-ci pourra commencer avec le seul président comme quorum réduit.
4. Que le Comité retienne les services d'un ou des attachés de recherche de la Bibliothèque du Parlement pour l'aider dans ses travaux sous la gouverne du président et du Comité.
5. Que, à la discrétion du président du comité et conformément à la politique du bureau de régie interne, les témoins invités à comparaître devant le Comité soient remboursés de leurs frais de déplacements et de séjour jugés raisonnables et ce, à raison de tout au plus 3 délégués par organisme.
6. Que le greffier du Comité soit autorisé à distribuer, dans la langue originale, les documents reçus du public et que le greffier en assure leur traduction et leur distribution dans les meilleurs délais.
7. Qu'une transcription de toutes les séances à huis clos soit conservée au bureau du greffier pour consultation, et que tous ces documents soient détruits à la fin de la session.

Le Premier rapport du Sous-comité du programme et de la procédure est adopté à l'unanimité.

À 8 h 45, le Comité déclare le huis clos pour entendre les fonctionnaires de Industrie Canada, en application du paragraphe 108(2).

À 10 h 35, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

THURSDAY, FEBRUARY 17, 1994

(3)

The Standing Committee on Industry met *in camera* at 9:40 o'clock a.m. this day, in Room 269, West Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: David Berger, Paul Crête, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Members present: Paul Steckle for Peter Adams; John Godfrey for Tony Ianno; Alex Shepherd for Georgette Sheridan.

Other Members present: Réal Ménard, Andy Mitchell, Andrew Telegdi.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

The Committee considered its future business in accordance with Standing Order 108(2).

The Chairman presented the Second report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure which is as follows:

The Sub-Committee on Agenda and Procedure of the Standing Committee on Industry has the honour to present its SECOND REPORT.

Your Sub-Committee met on Tuesday, February 15, 1994 to consider the future business of the Committee and agreed to make the following recommendations:

1. That, pursuant to Standing Order 108(2), the Committee undertake a study of traditional and new sources of small business financing and that the Research Officer prepare a preliminary workplan.
2. That, pursuant to Standing Order 108(2), a briefing session with officials from the Office of the Auditor General of Canada be held at the earliest convenient date.
3. That the Committee subscribe to the publications, *Research Money* and *Science Bulletin*.
4. That the Chairman request that all members of the Committee and the Research Staff receive copies of the daily edition of *Media Watch*, the clippings service of Industry Canada.

And debate arising thereon.

It was agreed, — That item 1 be amended to read as follows:

1. That pursuant to Standing Order 108(2), the Committee undertake a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing, and that the Research Officer prepare a preliminary workplan.

The Second Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure, as amended, was agreed to.

It was agreed, — That a briefing session on Bill C-12, An Act to amend the Canada Business Corporations Act, be held on Monday, February 21, 1994.

At 11:03 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

LE JEUDI 17 FÉVRIER 1994

(3)

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à huis clos à 9 h 40, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: David Berger, Paul Crête, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Paul Steckle pour Peter Adams; John Godfrey pour Tony Ianno; Alex Shepherd pour Georgette Sheridan.

Autres députés présents: Réal Ménard, Andy Mitchell et Andrew Telegdi.

Aussi présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité discute de ses travaux futurs.

Le président présente le Deuxième rapport du Sous-comité du programme et de la procédure dont le texte suit:

Le Sous-comité du programme et de la procédure du Comité permanent de l'industrie a l'honneur de présenter son DEUXIÈME RAPPORT.

Votre Sous-comité s'est réuni le mardi 15 février 1994 pour étudier les travaux futurs du Comité et a décidé de présenter les recommandations suivantes :

1. Que, en vertu du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité entreprenne l'étude de sources de financement traditionnelles et nouvelles des petites entreprises et que l'attaché de recherche prépare un plan de travail préliminaire.
2. Que, en vertu du paragraphe 108(2) du Règlement, une session d'information soit tenue le plus tôt possible avec les fonctionnaires du Bureau du Vérificateur général du Canada.
3. Que le Comité s'abonne aux publications *Research Money* et *Science Bulletin*.
4. Que le Président demande à Industrie Canada que tous les membres du Comité ainsi que le personnel de recherche reçoivent des copies de l'édition quotidienne de *Media Watch*, le service de coupures d'Industrie Canada.

Un débat s'ensuit.

Il est convenu — Que le premier paragraphe soit ainsi modifié:

1. Que, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité entreprenne d'examiner l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement, et que l'attaché de recherche prépare un plan de travail provisoire.

Le Deuxième rapport, modifié, du Sous-comité du programme et de la procédure est adopté.

Il est convenu — Qu'un briefing ait lieu le lundi 21 février sur le projet de loi C-12, Loi modifiant la Loi sur les sociétés par actions.

À 11 h 03, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

MONDAY, FEBRUARY 21, 1994

(4)

The Standing Committee on Industry met *in camera* at 3:45 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Paul Crête, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Member present: Ivan Grose for Tony Ianno.

Associate Member present: Tony Valeri.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Margaret Smith, Research Officer. *From the Public Bills Office:* Robert Normand, Procedural Clerk. *From the Legislative Counsel Office:* Michael Clegg, Q.C.

Witnesses: From Industry Canada: Elaine Collins, Director, Incorporations Branch, Corporations Directorate; Brian Dillon, Senior Policy Analyst, Corporate Law Review Directorate; Jacques Hains, Director, Corporate Law Review Directorate; Mary Walsh, Director General, Corporations Directorate.

The Committee commenced a briefing session on Bill C-12, An Act to amend the Canada Business Corporations Act.

At 5:20 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

THURSDAY, FEBRUARY 24, 1994

(5)

The Standing Committee on Industry met *in camera* at 9:40 o'clock a.m. this day, in Room 701, La Promenade, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Members present: Andrew Telegdi for David Iftody; Tony Valeri for Georgette Sheridan.

Associate Member present: Andy Mitchell.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier and Ruth Fawcett, Research Officers.

Witnesses: From the Office of the Auditor General Audit Operations Branch: Maria Barrados, Assistant Auditor General; Raymond Foote, Principal; John O'Brien, Principal; Louis Lalonde, Principal. *From Mary MacDonald Associates Inc.:* Mary MacDonald, Consultant. *From Jean F. Legault et associés inc.:* Jean F. Legault, Consultant.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee proceeded to a briefing session on the work of the Office of the Auditor General.

Maria Barrados made a statement and, with the other witnesses from the Office of the Auditor General, answered questions.

LE LUNDI 21 FÉVRIER 1994

(4)

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à huis clos à 15 h 45, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Paul Crête, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membre suppléant présent: Ivan Grose pour Tony Ianno.

Membre associé présent: Tony Valeri.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Margaret Smith, attachée de recherche. *Du Bureau des projets de loi d'intérêt public:* Robert Normand, greffier à la procédure. *Du Bureau des conseillers législatifs:* Michael Clegg, c.r.

Témoins: De Industrie Canada: Elaine Collins, directrice, Services de constitution, Direction des corporations; Brian Dillon, analyste principal, Révision de la législation sur les sociétés; Jacques Hains, directeur, Révision de la législation sur les sociétés; Mary Walsh, directrice générale, Direction des corporations.

Le Comité assiste à une séance d'information sur le projet de loi C-12, Loi modifiant la Loi sur les sociétés par actions.

À 17 h 20, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 24 FÉVRIER 1994

(5)

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à huis clos à 9 h 40, dans la salle 701 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Andrew Telegdi pour David Iftody; Tony Valeri pour Georgette Sheridan.

Membre associé présent: Andy Mitchell.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier et Ruth Fawcett, attachés de recherche.

Témoins: Du Bureau du Vérificateur général: Maria Barrados, vérificatrice générale adjointe, Opérations de vérification; Raymond Foote, directeur principal, Opérations de vérification; John O'Brien, directeur principal, Opérations de vérification; Louis Lalonde, directeur principal, Opérations de vérification. *De Mary MacDonald Associates Inc.:* Mary MacDonald, conseillère. *De Jean F. Legault et associés inc.:* Jean F. Legault, conseiller.

Conformément au paragraphe 108(2), le Comité assiste à une séance d'information sur les activités du Bureau du vérificateur général.

Maria Barrados fait un exposé puis, avec les autres témoins du Bureau du vérificateur général, répond aux questions.

At 11:00 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:05 o'clock a.m., the sitting resumed.

By unanimous consent, the Committee proceeded to sit *in camera* to consider future business, pursuant to Standing Order 108(2), a workplan for a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing.

Mary MacDonald made a statement and answered questions.

Jean Legault made a statement and answered questions.

At 1:00 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

WEDNESDAY, MARCH 9, 1994
(6)

The Standing Committee on Industry met at 3:43 o'clock p.m. this day, in Room 371, West Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Paul Crête, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson.

Acting Members present: Walt Lastewka for Georgette Sheridan and Tony Valeri for Paul Zed.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Department of Finance: Sheryl Kennedy, General Director, Financial Sector Policy Branch. From Industry Canada: Charles Stedman, Assistant Deputy Minister, Service Industries & Small Businesses.

The Committee considered its future business in accordance with Standing Order 108(2).

The Chairman presented the Third Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure which is as follows:

The Sub-Committee on Agenda and Procedure of the Standing Committee on Industry has the honour to present its THIRD REPORT.

Your Sub-Committee met on Tuesday, March 8, 1994 to consider the future business of the Committee and agreed to make the following recommendations:

1. That the Terms of Reference prepared for the review of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing be adopted.
2. That the Committee retain the services of Jean Legault as consultant from March 9, 1994 to June 23, 1994, to assist in its consideration of the review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing, and that the contractor be paid at a daily rate of \$599.00 in accordance with the contracting policy of the House of Commons, for an amount not to exceed \$15,000.00.
3. That the Committee televise its hearings whenever possible.
4. That during the weeks of March 14 and March 21, 1994, the Committee hear from a wide range of witnesses from small and medium sized businesses and that Members submit suggested witnesses to the Clerk of the Committee.

À 11 heures, la séance est suspendue.

À 11 h 05, la séance reprend.

Avec le consentement unanime, le Comité déclare le huis clos pour examiner ses travaux futurs soit, conformément au paragraphe 108(2), un plan de travail en vue d'examiner l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement.

Mary MacDonald fait un exposé et répond aux questions.

Jean Legault fait un exposé et répond aux questions.

À 13 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MERCREDI 9 MARS 1994
(6)

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à 15 h 43, dans la salle 371 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Paul Crête, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson.

Membres suppléants présents: Walt Lastewka pour Georgette Sheridan; Tony Valeri pour Paul Zed.

Aussi présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: Du ministère des Finances: Sheryl Kennedy, directrice générale, Politique du secteur financier. Du ministère de l'Industrie: Charles Stedman, sous-ministre adjoint, Industries de services et petites entreprises.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité discute de ses travaux futurs.

Le président présente le Troisième rapport du Sous-comité du programme et de la procédure dont le texte suit:

Le Sous-comité du programme et de la procédure du Comité permanent de l'industrie a l'honneur de présenter son TROISIÈME RAPPORT.

Votre Sous-comité s'est réuni le mardi 8 mars 1994 pour étudier les travaux futurs du Comité et a décidé de présenter les recommandations suivantes :

1. Que soient adoptées les attributions préparées pour la révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement.
2. Que le Comité retienne les services de Jean Legault en tant que conseiller du 9 mars au 23 juin 1994 afin d'assister le Comité dans l'élaboration de la révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement, et que le contractant soit payé à un taux quotidien de 599\$ soit selon la politique contractante de la Chambre des communes jusqu'à un montant n'excédant pas 15,000\$
3. Que les rencontres du Comité soient télévisées aussi souvent que cela sera possible.
4. Que durant les semaines du 14 et du 21 mars 1994, le Comité entende une grande variété de témoins sur les petites et moyennes entreprises et que les députés soumettent au greffier du Comité des suggestions pour des témoins.

And debate arising thereon.

On item 1, it was agreed that the Terms of Reference be amended by inserting the words "i.e., firms with less than 100 employees," after the words "Small business" in line one.

Item 1, as amended, was agreed to.

The Third Report of the Sub-Committee on Agenda, as amended, was agreed to.

At 4:08 p.m., pursuant of Thursday, February 17, 1994, the Committee commenced its review of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing.

The witnesses made statements and answered questions.

At 5:28 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

Un débat s'ensuit.

Il est convenu que l'ordre de renvoi soit modifié en insérant, à la première ligne, « c'est-à-dire les entreprises qui ont moins de cent employés », après les mots « Les PME ».

Le premier paragraphe, modifié, est adopté.

Le Troisième rapport, modifié, du Sous-comité du programme et de la procédure est adopté.

À 16 h 08, conformément à son ordre de renvoi adopté le jeudi 17 février 1994, le Comité entreprend d'examiner l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement.

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

À 17 h 28, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, February 3, 1994

• 1211

The Clerk of the Committee: Hon. members, I see a quorum. This is the organization meeting of the Standing Committee on Industry.

Your first order of business is to elect a chairman. I am ready to take motions to that effect.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Madam Clerk, I would like to nominate David Berger.

The Clerk: It has been moved by Mr. Zed that David Berger do take the chair of this committee.

Motion agreed to

La greffière: Je déclare M. Berger dûment élu président du Comité et l'invite à prendre le fauteuil. Félicitations.

Le président: Merci, chers collègues. *Thank you colleagues.* Je ne fais pas de grand discours pour le moment. Cela viendra un peu plus tard.

I am inclined to repeat what John Nunziata said in the House the other day. He said it took him 10 years to get up to the front bench. It took me 14 and a half years to become the chairman of a committee of the House. I want you to know that if you are here long enough, you might make it.

I think we will proceed quickly with the second item on the agenda,

soit l'élection des deux vice-présidents du Comité. Je vous invite donc à procéder aux nominations aux postes de vice-président.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): Mr. Chairman, can I have a point of clarification?

The Chairman: Yes.

Mr. Schmidt: Is this for the vice-chairman for the government side of the House or the opposition side?

The Chairman: It can be either one, but maybe we'll start with the government and then we will proceed to the opposition.

Mr. Schmidt: Thank you, Mr. Chairman.

M. Landry (Lotbinière): Pour le gouvernement? Très bien.

Mrs. Parrish (Mississauga West): It gives me great pleasure to nominate Paul Zed for vice-chairman of the committee.

The Chairman: Are there any other candidates?

On va en faire une à la fois.

Mr. Adams (Peterborough): Can I have a point of clarification on this? Is it then a fact that there is more than one vice-chair of the committee?

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 3 février 1994

La greffière du Comité: Honorables députés, il y a quorum. Il s'agit d'une séance d'organisation du Comité permanent de l'industrie.

Le premier point à l'ordre du jour est l'élection d'un président. Je suis prête à recevoir les motions à cet effet.

M. Zed (Fundy—Royal): Madame la greffière, je propose la candidature de David Berger.

La greffière: Il est proposé par M. Zed que David Berger occupe le fauteuil du comité en qualité de président.

La motion est adoptée

The Clerk: I declare Mr. Berger duly elected and I invite him to take the Chair. Congratulations.

The Chairman: Thank you, colleagues. I am not going to make a long speech right now. This will come in due course.

Toutefois, je répéterais bien ce qu'a dit l'autre jour John Nunziata à la Chambre, à savoir qu'il lui a fallu 10 ans pour arriver au premier rang. Moi, il m'en a fallu 14 et demi pour devenir président d'un comité de la Chambre. Je voulais simplement que vous sachiez que si vous restez ici suffisamment longtemps, vous y arriverez peut-être.

Nous allons maintenant passer rapidement au deuxième point à l'ordre du jour,

which is the election of two vice-chairs. I now call for nominations for the positions of vice-chairs.

M. Schmidt (Okanagan—Centre): Monsieur le président, j'aimerais avoir un éclaircissement.

Le président: D'accord.

M. Schmidt: Demandez-vous des candidatures pour le poste de vice-président du côté de la majorité ou de l'opposition?

Le président: Ce pourrait être l'un ou l'autre, mais peut-être que nous pourrions commencer par celui de la majorité, et nous passerons ensuite à l'élection du candidat de l'opposition.

M. Schmidt: Merci, monsieur le président.

Mr. Landry (Lotbinière): For the government side? Fine.

Mme Parrish (Mississauga—Ouest): C'est avec grand plaisir que je présente la candidature de Paul Zed à la vice-présidence du comité.

Le président: Y a-t-il d'autres candidats?

We'll proceed in sequence.

M. Adams (Peterborough): Puis-je avoir un éclaircissement à ce sujet? Est-il vrai qu'il y a plus d'un vice-président du comité?

[Texte]

The Chairman: Yes, there will be two vice-chairs. Item 2 on page 2 of your agenda reads "election of two vice-chairpersons (presided)" —

Mr. Adams: Excuse me, I should have read it. Thank you, Mr. Chairman.

• 1215

Motion agreed to

The Chairman: Congratulations, Paul.

Y a-t-il des propositions pour l'autre poste de vice-président du Comité?

M. Landry: Monsieur le président, je propose que M. Yves Rocheleau soit élu au poste de vice-président.

The Chairman: Mr. Landry proposes Mr. Rocheleau for the position of vice-chair.

Mr. Hart (Okanagan—Similkameen—Merritt): I would like to nominate Werner Schmidt for the position of vice-chair.

Mr. Stinson (Okanagan—Shuswap): If I may, Mr. Chairman, could I ask for a secret ballot on this so there's no embarrassment to anybody running.

The Chairman: The clerk indicated to me yesterday that she could probably comply with that. That might entail some logistical problems. Is that possible?

The Clerk: It is very unusual for a vice-chairman to be elected by secret ballot, but if it is the wish of the committee to proceed that way, it can be done. There won't be two names on the ballot. We will vote on the first motion. If that motion is negated, then we can proceed to the second name, but we can only address one motion at a time. Since the motion proposed by Mr. Landry for Mr. Rocheleau came first, that is the first one that we would vote on.

The Chairman: Mr. Discepola, did you want to say something.

Mr. Discepola (Vaudreuil): Is there anything in the statutes or the standing orders that prevents a committee from having, say, three vice-presidents?

The Chairman: There is a provision. I was just looking at Standing Order 106(2):

Each standing or special committee shall elect a Chairman and two Vice-Chairmen, of whom two shall be Members of the government party —

In other words, the president and one of the vice-chairmen, or chairwomen, as it may be.

—and the third a Member in opposition to the government —

The provision is really for one chairman and two vice-chairs.

Mr. Discepola: Thank you.

Le président: Monsieur Péloquin.

Mr. Péloquin (Brome—Missisquoi): Mr. Chairman, I propose that we vote by a show of hands.

[Traduction]

Le président: Oui, il y aura deux vice-présidents. C'est le point 2 à la page 2 de votre ordre du jour: «Élection des deux vice-présidents (présidée...).»

M. Adams: Pardonnez-moi, j'aurais dû lire cela moi-même. Merci, monsieur le président.

La motion est adoptée

Le président: Félicitations, Paul.

Are there any nominations for the other position of vice-chair?

Mr. Landry: Mr. Chairman, I move that Yves Rocheleau be the vice-chair of the committee.

Le président: M. Landry propose que M. Rocheleau soit élu vice-président du comité.

M. Hart (Okanagan—Similkameen—Merritt): J'aimerais présenter la candidature de Werner Schmidt au poste de vice-président du comité.

M. Stinson (Okanagan—Shuswap): Monsieur le président, pourrais-je demander que l'on procède à un scrutin secret pour ne gêner personne?

Le président: La greffière m'a signalé hier qu'elle pourrait probablement se plier à une telle requête. Cela peut poser quelques problèmes d'ordre logistique. Mais est-ce possible?

La greffière: Il est très inhabituel d'élire un vice-président par scrutin secret, mais si c'est ce que souhaite le comité, c'est possible. Les deux noms ne figureront pas sur le bulletin. Nous voterons d'abord sur la première motion. Si celle-ci est rejetée, nous pourrions alors passer au deuxième nom, mais nous ne pouvons voter que sur une motion à la fois. Étant donné que la motion proposée par M. Landry pour la candidature de M. Rocheleau est la première, c'est sur celle-ci qu'il nous faut d'abord voter.

Le président: Monsieur Discepola, voulez-vous dire quelque chose?

M. Discepola (Vaudreuil): Y a-t-il quoi que ce soit dans la loi ou dans le Règlement qui empêche un comité d'avoir, par exemple, trois vice-présidents?

Le président: Il y a en effet une disposition. Je lisais justement l'article 106(2) du Règlement:

Chacun des comités permanents et spéciaux élit un président et deux vice-présidents, dont deux parmi les députés du parti ministériel... .

Autrement dit, le président et un des vice-présidents.

... et un parmi les députés de l'opposition... .

Il s'agit donc bien en fait d'un président et de deux vice-présidents.

M. Discepola: Merci.

The Chairman: Mr. Péloquin.

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Monsieur le président, je propose que nous votions à main levée.

[Text]

[Translation]

Le président: À main levée?

Mr. Péloquin is proposing that we vote just by a show of hands.

M. Péloquin: J'appuie la motion.

The Chairman: We have a formal motion. Is there agreement with that? You had suggested a secret ballot, but would you agree to just a show of hands, sir?

Mr. Stinson: I would prefer a secret ballot.

The Chairman: I see. I am sort of in the hands of the committee on this.

Mr. Zed: There's a motion on the floor. If the clerk is correct, then we would deal with the first motion, which was the nomination. Would that not be the procedure?

• 1220

The Chairman: Mr. Landry has moved that Mr. Rocheleau be vice-chairman of the committee. As they are suggesting a show of hands, perhaps we could proceed in that manner for that motion.

Mr. Schmidt: Mr. Chairman, which motion are we voting on now, whether we go by a show of hands or by secret ballot?

The Chairman: The first motion we have is Mr. Landry's motion nominating Mr. Rocheleau.

Mr. Schmidt: If I may, Mr. Chairman, there is a precedent for this.

If you go back to a consumer and corporate affairs committee meeting, I believe it was May 30, 1991, I think a similar situation occurred. A request was made for a secret ballot and it was carried forward. Do you want to read that, Darrel?

Mr. Stinson: You go ahead.

Mr. Schmidt: It's with regard to that particular issue of consumer and corporate affairs.

The Chairman: I believe that was for the election of a chairman, wasn't it?

Mr. Schmidt: It was? Oh, I'm sorry.

The Chairman: It was for the election of a chairman.

Yes, Mr. Ianno.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): The way you did the first two votes, I think we should call the first question the way Mr. Landry nominated Mr. Rocheleau and do the normal procedure. If that suggestion had been made at the beginning, then I think you could entertain other aspects.

I move that we go with the normal procedure we started with. It is not that the approach Mr. Schmidt put forward is not wanted; it's just that I think it's unfair that all of a sudden in midstream we change the procedure.

Mr. Schmidt: Mr. Chairman, in the first instance we didn't have two nominations, we had only one, so it was actually by acclamation.

The Chairman: Show of hands?

M. Péloquin propose que nous votions simplement à main levée.

Mr. Péloquin: I second the motion.

Le président: Nous avons une motion officielle. Est-ce d'accord? Vous aviez suggéré un scrutin secret, mais seriez-vous d'accord pour que nous procédions à un vote à main levée, monsieur?

M. Stinson: Je préférerais un scrutin secret.

Le président: Je vois. Je m'en remets au comité.

M. Zed: Une motion a été déposée. Si la greffière ne se trompe pas, nous commencerons donc par la première motion, portant sur la candidature. N'est-ce pas cela?

Le président: M. Landry a proposé que M. Rocheleau soit élu vice-président du comité. Étant donné que ce parti suggère de voter à main levée, peut-être pourrions-nous procéder de cette façon pour cette motion.

M. Schmidt: Monsieur le président, sur quelle motion allons-nous voter, que nous le fassions à main levée ou par scrutin secret?

Le président: La première motion sur laquelle nous devons voter est celle de M. Landry, qui propose la candidature de M. Rocheleau.

M. Schmidt: Si vous permettez, monsieur le président, il y a un précédent.

Si vous voulez bien vous reporter à la réunion du Comité de la consommation et des corporations du 30 mai 1991, si je ne m'abuse, il est question d'une situation similaire. On avait demandé un scrutin secret, et c'est ainsi que les députés ont procédé. Voulez-vous lire cela, Darrel?

M. Stinson: Allez-y.

M. Schmidt: C'était la même chose pour le Comité de la consommation et des corporations.

Le président: Je crois qu'il s'agissait de l'élection du président, n'est-ce pas?

M. Schmidt: Ah oui? Je suis désolé.

Le président: C'était pour l'élection du président.

Oui, M. Ianno.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Nous avons voté d'une certaine façon pour les deux premières motions, et je crois que nous devrions maintenant voter de la même façon au sujet de la motion de M. Landry proposant la candidature de M. Rocheleau. Si cette suggestion avait été faite au début, je n'y aurais pas vu d'inconvénient.

Je propose que nous poursuivions comme nous avons commencé. Ce n'est pas que la solution proposée par M. Schmidt ne soit pas acceptable, c'est simplement qu'il ne me semble pas normal que tout d'un coup, au milieu des votes, nous changions de méthode.

M. Schmidt: Monsieur le président, dans le premier cas, il n'y avait pas deux candidats, mais un seul, et celui-ci a donc en fait été élu par acclamation.

[Texte]

The Chairman: I am informed by the clerk that if we were to do it by secret ballot it would take five minutes or less. Do you want to do it that way then?

Some hon. members: Agreed.

Le président: Nous allons procéder par bulletin secret. D'accord?

• 1225

Oui, monsieur Péroquin.

M. Péroquin: Je voudrais savoir, monsieur le président, de quelle façon on allait procéder étant donné que le nom est déjà inscrit dans la motion.

Le président: Le nom est-il déjà inscrit dans la motion?

M. Péroquin: Oui.

The Chairman: Yes or no?

La greffière: La feuille jaune signifie que M. Landry propose que M. Rocheleau soit élu vice-président.

Le président: Alors, vous écrivez oui ou non, yes or no; *da* or *niet*.

Je tiens à vous informer que je ne vote pas.

I don't vote unless it's a tie.

Motion agreed to

The Chairman: Mr. Rocheleau is hereby elected vice-chairman of the committee.

The next item on the agenda is the formation of a subcommittee on agenda and procedure, otherwise known as the steering committee. You have a motion in front of you. The motion reads that the chair, the vice-chairs and so many other members appointed by the chair, after the usual consultations with the whips and the coordinator of the different parties, do compose the subcommittee on agenda and procedure.

Generally speaking, the steering committee is a small group of people. How many people are usually on the steering committee?

The Clerk: Four members.

The Chairman: The steering committee meets usually to prepare recommendations regarding the future business or the agenda of the committee. It submits these proposals to the whole committee. These have to be approved by the whole committee. The idea of a smaller committee is just to canvas ideas and allow perhaps discussions to be held from time to time regarding hearing witnesses.

You say there are usually four members on the steering committee?

The Clerk: Yes.

The Chairman: The chair, two vice-chairs and a member of the third party, generally speaking.

• 1230

If we wanted to proceed in that manner, the motion would read that the chair, the vice-chair and one other member would be members of the steering committee. . . after consultations with the whips and the coordinator of the different parties, do compose the subcommittee on agenda and procedure.

[Traduction]

Le président: La greffière m'informe que si nous voulions procéder par scrutin secret, cela ne prendrait pas plus de cinq minutes. Voulez-vous le faire de cette façon?

Des voix: D'accord.

The Chairman: We are going to do it by secret ballot. Agreed?

Yes, Mr. Péroquin.

Mr. Péroquin: I would like to know how we are going to proceed, Mr. Chairman, since the name is already written on the motion.

The Chairman: Is the name written in the motion?

Mr. Péroquin: Yes.

Le président: Oui ou non?

The Clerk: The yellow sheet means that Mr. Landry moves that Mr. Rocheleau be vice-chair.

The Chairman: Then, you have to write yes or no, oui ou non; *da* ou *niet*.

I want you to know that I do not vote.

Je ne vote qu'en cas d'égalité.

La motion est adoptée

Le président: M. Rocheleau est donc élu vice-président du comité.

Le point suivant à l'ordre du jour est la constitution d'un Sous-comité du programme et de la procédure, autrement appelé comité directeur. Vous avez une motion sous les yeux, à savoir que le président, les vice-présidents et un certain nombre d'autres députés nommés par le président, après les consultations habituelles avec les whips et le coordinateur des différents partis, constituent le Sous-comité du programme et de la procédure.

De façon générale, le comité directeur est constitué d'un petit groupe de personnes. Combien y a-t-il habituellement de membres du comité directeur?

La greffière: Quatre.

Le président: Le comité directeur se réunit habituellement pour préparer des recommandations concernant les travaux futurs ou le programme du comité. Il soumet ces propositions au comité plénier. Celles-ci doivent être approuvées par ce dernier. Le but d'un comité restreint est simplement de glaner certaines idées et parfois de discuter de certaines choses à propos de l'audition éventuelle de témoins.

Vous dites qu'il y a habituellement quatre membres du comité directeur?

La greffière: Oui.

Le président: Le président, deux vice-présidents et un membre du troisième parti, en général.

Si nous sommes d'accord, la motion se lira comme suit: que le président, les vice-présidents et un autre député, après les consultations habituelles avec les whips et le coordinateur des différents partis, constituent le Sous-comité du programme et de la procédure.

[Text]

Mrs. Parrish: Since that position is blank, would it be appropriate for this committee to nominate five, since we're larger than an eleven-person committee, and fill in two in there? Then we could have two people to assist.

The Chairman: Yes, certainly, it could be five people. You would like to move, therefore, that the chair, the two vice-chairs and two other members appointed by the chair, after the usual consultations with the whips and the coordinator of the different parties, do compose the subcommittee on agenda and procedure.

It is moved by Mrs. Parrish. Do we need a seconder?

The Clerk: No.

Le président: Tout le monde est en pour?

M. Landry: Cinq membres?

Le président: Oui, cinq membres.

Nick, do you want to say something?

Mr. Discepolo: Does it mean one will be Reform and the other one will be Liberal? Is that the way we're going to do it? Or could it be two from the Reform party? Is it up to us to choose?

The Chairman: It would be another Liberal, yes. I agree.

Mrs. Parrish: I respectfully suggest that we really need a woman to keep you guys under control.

Mr. Discepolo: I have the honour of nominating Carolyn Parrish.

The Chairman: Actually, it's done. There are changes made from time to time, I gather, and we will certainly take that into consideration.

Motion agreed to

The Chairman: I will speak to the Reform members and they will designate one of their members, and the same with the Bloc; no, it will be Mr. Rocheleau. Then I'll speak with the Liberal members and choose one more Liberal member.

I realize that it's lunch time and you probably would like to get on to other activities. I would like to suggest, therefore, that we dispense with part B of the agenda. There are a number of routine motions dealing with the questioning of witnesses, printing of *Minutes of Proceedings*, hearing evidence when a quorum is not present, research officers of the Library of Parliament; witness expenses; distribution of papers, and so forth. I would suggest that you take the time to study these in the next few days. We can deal with them at the next full meeting of the committee.

Mr. Discepolo: Mr. Chairman, I would move a motion to refer this to the steering committee. It took an awfully long time this morning in another committee just to dot the i's and cross the t's. We have a steering committee with five people on it. Maybe what you should do to save time is to meet as a steering committee and come back to us —

[Translation]

Mme Parrish: Étant donné qu'il y a un blanc avant «autres députés», le comité ne pourrait-il pas comprendre cinq membres, vu que notre comité plénier compte plus de 11 membres? Nous aurions ainsi deux personnes pour aider.

Le président: Oui, absolument, il pourrait y avoir cinq membres. Voudriez-vous ainsi proposer que le président, les deux vice-présidents et deux autres députés nommés par le président, après les consultations habituelles avec les whips et le coordinateur des différents partis, constituent le Sous-comité du programme et de la procédure?

Voilà la proposition de M^{me} Parrish. Faut-il quelqu'un pour l'appuyer?

La greffière: Non.

The Chairman: All in favor?

Mr. Landry: Five members?

The Chairman: Yes, five members.

Nick, voulez-vous dire quelque chose?

M. Discepolo: Cela signifie que l'un sera réformiste et l'autre libéral? Est-ce bien cela? Ou peut-il y avoir deux réformistes? Est-ce à nous de choisir?

Le président: Ce serait en effet un autre libéral.

Mme Parrish: Je me permettrais de dire qu'il nous faut absolument une femme au sein de ce comité pour vous contrôler, messieurs.

M. Discepolo: J'ai l'honneur de présenter la candidature de Carolyn Parrish.

Le président: C'est pratiquement fait. On peut apporter de temps à autre des changements, je crois, et nous tiendrons certainement compte de cette suggestion.

La motion est adoptée

Le président: Je discuterai de la question avec les députés réformistes, qui désigneront l'un de leurs membres, et j'en ferai autant avec le Bloc; non, ce sera M. Rocheleau. J'en parlerai aussi aux députés libéraux, et nous choisirons un autre libéral.

Je sais que c'est l'heure du déjeuner et que vous voulez probablement aller faire autre chose. Je suggérerais donc que nous nous dispensions de la partie B de l'ordre du jour. Il y a un certain nombre de motions ordinaires sur l'interrogation des témoins, l'impression des *Procès-verbaux*, l'audition des témoins en l'absence de quorum, les attachés de recherche de la Bibliothèque du Parlement; les frais remboursés aux témoins; la diffusion des documents, etc. Je vous conseille donc de prendre le temps d'étudier cela au cours des prochains jours. Nous pourrions y revenir à la prochaine réunion du comité plénier.

M. Discepolo: Monsieur le président, je proposerais que cela soit renvoyé au comité directeur. Nous y avons passé beaucoup de temps ce matin pour un autre comité, alors qu'il ne s'agit que de questions de détail. Nous avons un comité directeur composé de cinq personnes, et peut-être que vous pourriez convoquer ce comité pour discuter de tout cela, ce qui nous ferait gagner du temps. Vous pourriez ensuite nous soumettre. . .

[Texte]

The Chairman: With recommendations.

Mr. Discepolo: —with recommendations. That would speed up things.

The Chairman: That's fine. That's certainly the only way we can proceed. Is that all right?

Before we adjourn the meeting—

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Monsieur le président, peut-on s'entendre sur le fait que le sous-comité de direction puisse proposer la mise sur pied d'autres sous-comités?

Le président: Certainement.

M. Rocheleau: On peut prendre cela pour acquis? Cela sera dans son mandat éventuel?

Le président: Oui, le sous-comité de direction peut certainement discuter de ces questions. Il peut faire des propositions mais, éventuellement, c'est au Comité de prendre la décision de créer ou non un sous-comité quelconque.

M. Rocheleau: Je veux dire que le sous-comité de direction pourra faire une recommandation au Comité.

Le président: Oui. Monsieur Landry.

• 1235

M. Landry: Avant de terminer, je tiens à vous féliciter pour votre élection, de même que tous les autres qui ont été élus et, en mon nom personnel et au nom de mes collègues, souhaiter plein succès à ce Comité.

Le président: Je vous remercie.

Avant d'ajourner le Comité, je voudrais faire quelques commentaires.

Le Comité directeur se réunira, peut-être de façon informelle, au début de la semaine prochaine pour discuter de nos futurs travaux.

We can have a meeting of the steering committee and let it do its job, or we can open up the meeting. We can send all of you a notice of when the steering committee is meeting so that you can attend and at the very outset have something to say about the future work of the committee. We would meet in a committee room and would meet in camera, without taking minutes, though. Is that correct?

The Clerk: Yes.

The Chairman: Normally there are no minutes taken of steering committee meetings. There are just informal minutes, such as we decided we would like to hear from the following witnesses, or whatever.

I have also spoken to Mr. Manley, the Minister of Industry, and asked him if he could make available to the members of the committee a briefing session by his departmental officials, where we might spend a couple of hours really trying to find out what the priorities of the department are and what views they have on how this committee could be useful to them. We can accept their advice or not, but I think it would be useful to have that kind of a meeting.

[Traduction]

Le président: Des recommandations.

M. Discepolo: ...c'est cela. Cela accélérerait les choses.

Le président: Parfait. C'est certainement la seule façon de procéder. Est-ce d'accord?

Avant que nous ne levions la séance. . .

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Mr. Chairman, can we agree that the steering committee may recommend the creation of other sub-committees?

The Chairman: Absolutely.

Mr. Rocheleau: Can we take it for granted? It could be in its mandate?

The Chairman: Yes, the steering committee can surely discuss such matters. It can make recommendations but, eventually, it is up to the committee to decide whether or not it wants to create any other sub-committee.

Mr. Rocheleau: I am only saying that the steering committee could make a recommendation to the committee.

The Chairman: Fine. Mr. Landry.

Mr. Landry: Before we adjourn, I would like to congratulate you on your election as well as all the other members who were elected, and personally and on behalf of my colleagues I want to wish the Committee a very successful session.

The Chairman: Thank you very much.

Before we adjourn, I would also like to make a few comments.

The steering committee will meet, maybe informally, at the beginning of next week to discuss our future business.

Nous pourrions tenir une réunion du comité directeur et le laisser faire, ou nous pouvons au contraire ouvrir cette séance aux autres. Nous pourrions vous envoyer à tous un avis indiquant l'heure à laquelle se réunira le comité directeur afin que vous puissiez venir dès le début donner votre avis sur les travaux futurs du comité. Nous nous réunirions alors en salle de comité à huis clos, sans toutefois tenir de procès-verbal. C'est bien cela?

La greffière: Oui.

Le président: Normalement, on ne tient pas de procès-verbal des réunions du comité directeur. Il n'y a que des procès-verbaux officiels, rappelant que nous avons décidé d'entendre tel ou tel témoin, par exemple.

J'ai également eu l'occasion de parler à M. Manley, le ministre de l'Industrie, et je lui ai demandé s'il pourrait proposer aux membres du comité une séance d'information que pourraient donner les fonctionnaires de son ministère, afin que nous passions quelques heures à essayer de voir quelles sont les priorités du ministère et ce qu'à son avis le comité pourrait faire d'utile. Libre à nous ensuite d'accepter ou non ces avis, mais je crois qu'il pourrait être utile d'avoir une telle séance.

[Text]

I understand there may be one or two members who would like to make some comments right now about the future business of the committee. We could continue for a few minutes, if that is your desire, members.

Before we do that, I want to introduce to you the research officers from the Library of Parliament.

J'ai eu le plaisir de travailler avec quelques-uns d'entre-eux lors du dernier Parlement. Je puis vous dire que nous sommes vraiment choyés d'avoir des personnes qui ont des connaissances importantes dans le domaine de la politique industrielle, de la science et de la technologie. Elles connaissent le fonctionnement du Comité pour y avoir oeuvré lors du dernier Parlement et pourront nous faire bénéficier de leur expérience et de leurs conseils.

I would like to introduce Guy Beaumier and Ruth Fawcett, who were with the previous committee, and Margaret Smith, who was previously with the Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs, if I am not mistaken.

Mr. Stinson: I have a question for the chair. Are we allowed to bring our aides and secretaries with us to these meetings?

The Chairman: Yes, to the public meetings or to the full meetings of the committee. For in camera sessions where we are considering reports of the committee, drafting reports and so forth, I think we allow aides to attend if the committee agrees. There may be sensitive discussions on points of a report where we may want to have a discussion just among members of the committee, but generally the answer is yes.

For meetings of the steering committee, I think it's usually just the members of the committee who attend.

Mr. Stinson: Thank you.

The Chairman: Are there other questions or comments at this point?

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Mr. Chairman, I want to just briefly touch on an issue that I hope might interest members of the committee. It has to do with the issue of access of capital for small and medium-sized business.

• 1240

I've talked to several members, not just in our party but from the opposition as well. There seems to be a consensus out there that the banks, the financial institutions, are not moving as quickly as we need them to move in order to get the small business, the entrepreneurial spirit, moving again.

I just threw out for discussion purposes, for the steering committee and other members, the idea that one of our preliminary projects could be to ask the presidents of the 58 chartered A and B banks in this country to appear before this committee. They could tell us the things they are doing for small business, because there seems to be quite a gap between the message of the chairman of the board to the shareholders and what's happening down at the branches. I hope that this committee has the political will to take up this challenge of trying to put the president in touch with the branch manager. So I just throw it out for discussion as a possible agenda item.

[Translation]

Je crois savoir qu'il y a un ou deux députés qui aimeraient dès maintenant dire quelque chose quant aux travaux futurs du comité. Nous pourrions donc poursuivre quelques minutes, si vous le souhaitez.

Avant cela, j'aimerais vous présenter les attachés de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

I had the pleasure to work with some of them in the last Parliament. I can tell you that we are very lucky to have people who are so well-versed in industrial policy, science and technology. They know how the committee works because they were with this committee in the last Parliament, and we will therefore be able to benefit from their experience and advice.

J'ai le plaisir de vous présenter Guy Beaumier et Ruth Fawcett, qui étaient attachés au comité qui nous a précédés, ainsi que Margaret Smith, qui était, elle, attachée au Comité permanent de la consommation et des corporations, si je ne m'abuse.

M. Stinson: J'aimerais poser une question au président. Sommes-nous autorisés à nous faire accompagner de nos adjoints et secrétaires à ces réunions?

Le président: Oui, aux réunions publiques ou aux réunions du comité plénier. Pour les séances à huis clos, quand nous examinons les rapports du comité, discutons de rédaction, etc., je crois que nous autorisons les adjoints à venir si le comité est d'accord. Il peut toutefois y avoir de temps en temps des discussions plus délicates sur certains points d'un rapport pour lesquelles nous préférierions que seuls les députés soient présents, mais, de façon générale, la réponse est oui.

Pour ce qui est du comité directeur, habituellement, ce sont simplement les membres du comité.

M. Stinson: Merci.

Le président: Y a-t-il d'autres questions ou commentaires?

M. Mills (Broadview—Greenwood): Monsieur le président, j'aimerais simplement dire quelques mots sur une question qui, je l'espère, intéressera les membres du comité. Il s'agit de toute la question de l'accès des PME aux capitaux.

J'ai parlé à plusieurs députés, tant de notre parti que de l'opposition. Tous s'entendent pour dire que les banques, les institutions financières, n'agissent pas aussi rapidement qu'elles le devraient pour favoriser l'esprit d'entreprise et relancer la petite entreprise.

Aux fins de la discussion, je propose donc à l'intention des membres du comité directeur et des autres membres du comité de commencer nos travaux en demandant aux présidents des 58 banques à charte canadiennes figurant aux annexes A et B de comparaître devant notre comité. Ils pourront nous parler des mesures qu'ils prennent pour la petite entreprise, car il semble y avoir un écart entre le message que le président du conseil d'administration transmet à ses actionnaires et les mesures concrètes prises dans les succursales. J'espère que notre comité est animé de la volonté politique nécessaire pour relever ce défi, à savoir assurer une meilleure coordination entre le président de la banque et le directeur de succursale. Voilà donc un projet que nous pourrions envisager d'inclure dans notre emploi du temps.

[Texte]

Mr. Ianno: I agree with Dennis if that can be the beginning, because—re industry, small business, and research and science, technology—without the increased capital very little is put forth, because the initiative cannot be helped if no capital is available.

The Chairman: Well, the steering committee has a suggestion to begin with.

Mr. Hart: I also agree with Mr. Mills.

One other area at which this committee might be encouraged to look is a number of small business subsidy programs available right now. I've been trying to find out an exact success rate for these particular programs. I am unable to find that. People don't have success rates of all these various small business subsidy programs. That is something we should look into and we should find out exactly how successful they are. I know we're successful at handing money out, but do the businesses survive? What happens to them down the road? Do they employ people? These are questions that this committee should be able to answer.

Mrs. Parrish: I'm very interested in another area. I don't know if it falls within the purview of this committee or another.

When Paul Martin was doing the tour of the province, he talked a lot about science and technology and research. Coming from a board of education, one of the things I've found is that a lot of the research in this country has absolutely no practical application anywhere.

I would like us to look into encouraging large and successful businesses to invest in research projects; for example, having St. Lawrence Cement go to the University of Waterloo and have them develop a new type of concrete and then give them exclusive rights to it for the first five years. I would like to see us getting practical research dollars coming from business, going into the universities, and then practical application for that research coming out. In that way we become only a middleman that doesn't have to put any money into it.

I don't know if that falls within the purview of this committee, but it's near and dear to my heart.

The Chairman: It certainly does fall within the purview of this committee. One of the proposals that the government made in the election campaign was to encourage research partnerships between businesses and universities. I imagine that is certainly something we would want to look at.

Mr. Discepolo: Mr. Chairman, are you looking for suggestions or discussion, or is it an opportunity to bring up suggestions?

The Chairman: Well, I didn't want to cut the discussion off before you go to lunch, but certainly we can continue for a few more minutes if you have suggestions. The members of the steering committee will take notice of the suggestions that have been made here by the members of the committee.

[Traduction]

M. Ianno: Je conviens avec Dennis que nous pourrions commencer par cela, car, en ce qui a trait à l'industrie, à la petite entreprise, à la recherche, aux sciences et à la technologie, très peu de projets vont de l'avant sans une augmentation de capitaux, car il est impossible d'aider un projet si l'on ne dispose pas de capital.

Le président: Voilà donc une idée sur laquelle pourra se pencher le comité directeur.

M. Hart: Je suis d'accord également avec M. Mills.

Un autre domaine sur lequel pourrait se pencher notre comité, c'est celui des programmes de subvention à l'intention des petites entreprises actuellement en vigueur. J'ai essayé d'établir le taux de succès exact de ces programmes, mais cela m'a été impossible. Les responsables n'établissent pas de statistiques quant aux taux de réussite de tous ces programmes de subvention à l'intention des petites entreprises. C'est une chose sur laquelle nous devrions nous pencher en vue de déterminer exactement dans quelle mesure ils portent fruit. Je sais que nous nous débrouillons très bien pour distribuer de l'argent, mais est-ce que les entreprises sont viables grâce à cela? Que deviennent-elles à long terme? Créent-elles des emplois? Autant de questions auxquelles le comité devrait pouvoir trouver réponse.

Mme Parrish: Il y a une autre question qui me tient à coeur. Je ne sais pas si elle s'inscrit dans le cadre du mandat de notre comité ou non.

Lorsque Paul Martin a fait une tournée dans la province, il a beaucoup parlé de science, de technologie et de recherche. Après avoir travaillé dans un conseil scolaire, j'ai constaté entre autres choses que bon nombre des recherches effectuées dans notre pays n'ont absolument aucune application pratique.

Je souhaite que le comité fasse quelque chose pour inciter les grandes entreprises prospères à investir dans des projets de recherche; par exemple, l'entreprise St. Lawrence Cement pourrait s'adresser à l'Université de Waterloo et lui demander de mettre au point un nouveau type de béton et lui accorder des droits exclusifs à cet égard pour les cinq premières années. Il serait souhaitable que les entreprises investissent dans des projets de recherche à application pratique, en s'adressant aux universités et en sachant au départ à quoi servira le fruit de cette recherche. Ainsi, le gouvernement jouera simplement le rôle d'intermédiaire et ne sera pas obligé d'investir des fonds.

Je ne sais pas si cette question relève du mandat de notre comité, mais elle me tient beaucoup à coeur.

Le président: Elle s'inscrit sans aucun doute dans le mandat de notre comité. Au cours de la campagne électorale, le gouvernement a proposé entre autres de favoriser les partenariats entre entreprises et universités dans le domaine de la recherche. Je suppose que c'est une question qui mérite examen de notre part.

M. Discepolo: Monsieur le président, nous demandez-vous de faire des suggestions ou de parler des points qui nous intéressent? Est-ce que le moment est venu de vous proposer des sujets d'étude?

Le président: Eh bien, je ne voulais pas interrompre la discussion avant l'heure du déjeuner, mais nous pouvons poursuivre pendant quelques instants si vous avez des suggestions à faire. Les membres du comité directeur prendront note des propositions faites aujourd'hui par les membres du comité.

[Text]

Mr. Discepolo: Then I have just one quick comment. There are an awful lot of things that we have to get under way quickly. One suggestion I would make is that the steering committee should decide on the subcommittees that should be formed to get into the depth and detail of small business issues, etc.

• 1245

One thing that is very important and close and dear to my heart, and will require a tremendous amount of ratifying legislation and a commitment from the department and the ministry, would concern where we stand as a government on information technology and the information highway. There's tremendous legislation that has to be put into place to coordinate cablevision standards, telecommunications standards, and to deal with pornography and privacy issues. I think we have to make a long-term commitment and get going on that too.

If we're going to try to do everything in this committee, we won't get around to doing it. The message I have for the steering committee is to quickly decide on the priorities, and let's go.

The Chairman: Let me make a comment here. The clerk suggested to me that we might get hit with a lot of legislation. The minister told me that there are amendments to the Canada Business Corporations Act that will be coming forward. The Lobbyists Registration Act may also come to this committee. In addition to industry, this committee has science, technology. Regional development, I think, comes also under the auspices of this committee. We deal now with telecommunications, I believe.

Mr. Mills: Consumer and Corporate Affairs.

The Chairman: I don't know if we will deal with patent legislation. The clerk told me yesterday that it may be going to another committee. It's not clear yet. The scope is very broad.

We're going to have to think very carefully about establishing subcommittees. I would not want the whole committee to get bogged down for two months in dealing with lobbyist registration. There are other issues that have been mentioned around the table here this morning that I think are more appropriately the role of this committee. If you know of any way we can move lobbyist registration to another committee or to a legislative committee or to a subcommittee, and if there's agreement around this table about that, then I'm open to your suggestions in that regard.

Mr. Mills: I'd like to suggest that one of the first things we do is get the total briefing from the officials. That will take into account some of the other issues that have been raised here today, so at least we'll all have a basic background. For example, the officials have a very good briefing on the electronic highway. Then, as priorities hit us, we can readjust the schedule.

The Chairman: Any other comments?

[Translation]

M. Discepolo: J'ai une brève remarque à faire. Il y a une foule de choses que nous devons entreprendre au plus tôt. Je propose que le comité directeur détermine les sous-comités qui devront être constitués en vue d'étudier en détail et en profondeur les questions relatives aux petites entreprises, etc.

Une question d'importance cruciale me tient beaucoup à coeur et exigera un engagement ferme de la part du ministère et du ministre, ainsi que la ratification d'un grand nombre de lois: je veux parler de la position de notre gouvernement à l'égard de la technologie et de l'autoroute de l'information. Il va falloir mettre en place un grand nombre de lois pour coordonner les normes relatives à la télédistribution, aux télécommunications, et aussi pour régler les questions touchant la pornographie et la protection des renseignements personnels. À mon avis, nous devons prendre un engagement à long terme et entreprendre sans tarder cette étude.

Si nous voulons tout faire en même temps, nous n'aboutirons à rien. Je voudrais dire aux membres du comité directeur de décider au plus tôt de nos priorités et de commencer notre étude immédiate.

Le président: Permettez-moi de faire une remarque. La greffière m'a dit que nous risquons de recevoir un grand nombre de projets de loi. Le ministre m'a informé que nous serons saisis de modifications à la Loi sur les sociétés par actions. La Loi sur l'enregistrement des lobbyistes sera peut-être également renvoyée à notre comité. Outre le domaine de l'industrie, notre comité est responsable des sciences, de la technologie, ainsi que du développement régional, sauf erreur. Les télécommunications relèvent également de notre mandat, je crois.

M. Mills: Ainsi que la consommation et les affaires commerciales.

Le président: Je ne sais pas si nous devons nous pencher sur la Loi sur les brevets. La greffière m'a dit hier qu'elle serait peut-être renvoyée à un autre comité. Ce n'est pas encore sûr. La portée de notre mandat est très vaste.

Nous allons devoir réfléchir attentivement à la création de sous-comités. Je ne veux pas que le comité tout entier soit coincé pendant deux mois par l'étude de l'enregistrement des lobbyistes. Il y a d'autres questions qui ont été mentionnées autour de la table ce matin et qui, à mon avis, intéressent plus directement notre comité. Si vous pensez à une façon de renvoyer la Loi sur l'enregistrement des lobbyistes à un autre comité, à un comité législatif ou à un sous-comité, et si tous les membres du comité sont d'accord, je suis ouvert à toute suggestion à cette fin.

M. Mills: Je pense que, avant toute chose, nous devrions entendre ce que les fonctionnaires du ministère ont à nous dire. Cela éclairera notre lanterne sur certaines autres questions qui ont été soulevées ici aujourd'hui, de sorte que nous aurons une bonne idée générale de toutes ces questions. Par exemple, les fonctionnaires font une excellente séance d'information sur l'autoroute de l'information. Puis, à mesure que nos priorités changeront, nous modifierons notre emploi du temps en conséquence.

Le président: Y a-t-il d'autres observations?

[Texte]

Mr. Adams: I have a comment and a suggestion. One is related to the topic at hand, and the suggestion is something that I thought I'd mention at the very end.

I agree with the thrust of everything that has been said, except the suggestion that no research of practical value has come out of the universities. It kind of cancels out my entire life's work. With that one proviso I agree with everything that's been said.

The other suggestion I have, and I'm not going to make it as a motion because we might have to have a ballot on it, is that I noticed in the material we received you're referred to as the chair, and the vice-chairs are referred to as the vice-chairs. I would simply urge you and our colleagues who are vice-chairs to use that expression instead of the expression "chairman" or "vice-chairman". I think it's simpler. So much of what we do is on the record, and the appearance of chair and vice-chair, I think, is much healthier, personally, than the appearance constantly of vice-chairman and chairman.

It's simply a suggestion as to how we might function as members of this committee.

Le président: En français, cette question ne se pose pas. Ça peut être monsieur le président,

we don't have to worry about it.

Oui. Monsieur Rocheleau.

M. Rocheleau: Je prends pour acquis que le sous-comité de direction pourra réfléchir d'ici la prochaine réunion et faire, comme il a été énoncé, de nouvelles suggestions. J'en ai, mais cela prendrait beaucoup de temps en termes de discussion. À la prochaine réunion, on pourra faire une suggestion globale au Comité quant aux sujets qui pourraient être traités et indiquer les priorités.

• 1250

Est-ce qu'on peut s'entendre là-dessus?

Le président: Oui, mais comme je le disais tout à l'heure, lorsque le Sous-comité se réunira, on enverra un avis à tous les membres du Comité qui pourront assister à cette première rencontre du Sous-comité pour pouvoir dire leur mot.

M. Rocheleau: Je suggérerais aussi, dans l'esprit de la suggestion de M. Mills, qu'on attende le *briefing* du ministère pour voir quelles sont ses priorités afin qu'on puisse s'ajuster à l'ordre du jour du ministère.

Le président: C'est une question que je me suis posée: est-ce qu'on veut réunir le Sous-comité au début de la semaine prochaine, ou plutôt attendre le *briefing* du ministère? Si on pouvait avoir un *briefing* du ministère au début de la semaine, le Sous-comité pourrait se réunir vers la fin de la semaine. Mais si le ministère nous dit qu'il ne peut pas nous accommoder avant deux semaines, on ne voudra pas attendre deux semaines non plus.

Mr. Mills: Mr. Chairman, they have a briefing all ready to go.

[Traduction]

M. Adams: J'ai une observation et une proposition à faire. La première concerne le sujet de notre discussion et, quant à la proposition, je comptais la faire à la fin de notre réunion.

J'appuie en général tout ce qui a été dit, si ce n'est l'idée qu'aucune recherche d'application pratique n'a émané des universités. Autrement, le travail de toute ma vie serait réduit à néant. Cette réserve faite, j'appuie tout ce qui a été dit.

Quant à ma proposition,—et je n'ai pas l'intention de la soumettre par voie de motion, car elle risquerait d'être mise aux voix—j'ai remarqué dans la documentation que nous avons reçue qu'on utilise en parlant de vous l'expression «la présidence» et, pour les vice-présidents, «la vice-présidence». Je voudrais simplement vous demander instamment, à vous et à vos collègues qui sont vice-présidents, d'utiliser désormais cette expression plutôt que le mot «président» ou «vice-président». Je pense que c'est plus simple. La plupart de nos délibérations sont consignées au compte rendu, et il me semble plus acceptable de parler de présidence et de vice-présidence que de dire continuellement le vice-président et le président.

Je voulais lancer cette idée pour faciliter le fonctionnement de notre comité.

The Chairman: In French, this is not an issue. You could say "monsieur le président",

et il n'y a pas lieu de s'inquiéter.

Yes. Mr. Rocheleau.

Mr. Rocheleau: I take it for granted that the steering committee will be in a position to meet before our next meeting and make new suggestions, as it has been said. I have some suggestions to make but it would take too much time to deal with them. At the next meeting, we could all present an overall suggestion to the committee regarding the topics that could be dealt with and mention our priorities.

Are we in agreement on this matter?

The Chairman: Yes, but as I was saying a few moments ago, once the subcommittee has met, we will send a notice to all the members of the full committee who can attend this first meeting of the subcommittee so that they can say what they have to say.

Mr. Rocheleau: In keeping with M. Mills' suggestion, I would also suggest that we wait for the briefing by the department to see what its priorities are so that we can make any small changes required because of the department's agenda.

The Chairman: I was wondering about that: do we want to have the subcommittee meet early next week, or should we wait for the department's briefing? If we could have the department's briefing at the beginning of the week, the subcommittee could meet late in the week. But if the department tells us it can't give the briefing until two weeks from now, we wouldn't want to wait two weeks either.

M. Mills: Monsieur le président, le ministère est fin prêt à donner la séance d'information.

[Text]

The Chairman: So we could arrange for that next Monday or Tuesday?

Mr. Mills: Absolutely.

The Chairman: Apparently a room is booked. It could be done here Tuesday morning at 9:30, in room 269 West Block, or it could be done over at the department.

Mr. Mills: I think it would be better if they came to the committee.

The Chairman: It would be better if they came to the committee.

Mr. Mills: I think we want to establish our presence, Mr. Chairman, and have them come here.

Mr. Schmidt: Is it 2:30 Tuesday morning?

The Chairman: It is 9:30 a.m., not 2:30 a.m.

Ce serait normalement à 9h30 mardi matin, dans la salle 269 de l'Édifice de l'Ouest.

Mr. Zed: I have a clarification for the clerk. Could you please amend your records. I'm from New Brunswick, not Nova Scotia. Its very important. You probably have some guy from Nova Scotia's phone number as well.

The Clerk: Oh, I am so sorry.

The Chairman: All right, if there is no further—

M. Rocheleau: Tout à l'heure, j'ai appelé M. Mills par son nom. Faut-il, comme à la Chambre des communes, faire allusion aux députés par le nom de leur circonscription?

Le président: Non, vous appelez les députés par leur nom de famille ou même par leur prénom.

M. Rocheleau: Deuxièmement, je ne pourrai être présent à cette réunion-là. J'ai déjà quelque chose. Il faut vivre avec cela. On ne peut pas faire de suggestions. Je suppose que c'est trop lourd en termes d'ordre du jour.

Le président: Vous ne pouvez pas être présent mardi? Si on siégeait l'après-midi, est-ce que cela vous conviendrait?

M. Rocheleau: Dans l'après-midi non plus. Quelle est la tradition? Est-ce que tout le monde compose avec cela ou si on essaie de...

Le président: C'est difficile. Comme on le voit, si on remet la réunion à l'après-midi, il y aura quelqu'un d'autre qui ne pourra pas être présent; si on la remet au mercredi, peut-être...

Mr. Mills: Question Period.

Le président: Il y a la période des questions et les caucus le matin. Il faudrait remettre la réunion à mercredi après-midi ou jeudi matin.

Mr. Zed: Tuesday morning is fine.

The Chairman: Do you want to go to Thursday?

Mr. Zed: No, it's too late.

[Translation]

Le président: Alors, nous pourrions tenir la séance d'information lundi ou mardi prochain?

M. Mills: Absolument.

Le président: Il paraît que l'on a déjà réservé une salle. On pourrait tenir la séance d'information ici, mardi matin à 9h30, dans la salle 269 de l'Édifice de l'Ouest, ou bien au ministère lui-même.

M. Mills: À mon avis, il vaudrait mieux que le ministère vienne ici devant le comité.

Le président: Alors, vous dites qu'il vaudrait mieux que les gens du ministère viennent ici, devant le comité.

M. Mills: Je pense que nous devrions établir notre présence, monsieur le président, et les faire venir ici.

M. Schmidt: Vous dites 14h30 mardi matin?

Le président: C'est prévu pour 9h30, et non 14h30.

Normally it would be at 9:30 a.m Tuesday morning, in room 269 of West Block.

M. Zed: Madame la greffière, j'aimerais corriger une petite erreur. Je suis du Nouveau-Brunswick, et non de la Nouvelle-Écosse. C'est très important. Pourriez-vous corriger vos dossiers? Vous avez probablement aussi le mauvais numéro de téléphone, le numéro de quelqu'un de la Nouvelle-Écosse.

La greffière: Excusez-moi, je suis vraiment désolée.

Le président: Très bien, si vous n'avez pas d'autres...

Mr. Rocheleau: A few moments ago, I spoke to Mr. Mills using his surname. Do we have to refer to members by the name of their riding, as we do in the House of Commons?

The Chairman: No, when you are speaking to members you use their family name or even their first name.

Mr. Rocheleau: Secondly, I can't attend that meeting. I already have another commitment. I can't do much about that. We can't make suggestions. I suppose that the agenda is too heavy.

The Chairman: You can't be here Tuesday? If we sat in the afternoon, would that suit you?

Mr. Rocheleau: No, the afternoon is no better. How do you usually deal with the problem? Does everyone deal with it, or if we try to...

The Chairman: It's difficult. As you see, if we rebook the meeting for the afternoon, someone else will not be able to attend; perhaps if we put it off until Wednesday...

M. Mills: Il y a la période de questions.

The Chairman: There is Question Period to contend with, and the caucus meetings in the morning. We would have to reschedule the meeting for Wednesday afternoon or Thursday morning.

M. Zed: Cela va pour mardi matin.

Le président: Voulez-vous remettre la réunion à jeudi?

M. Zed: Non, c'est trop tard.

[Texte]

Mrs. Parrish: If I might make a suggestion, in a previous life when we were settling committees like this, what we normally did—particularly the key people, such as the vice-chair—was send a quick survey around. We gave people two dates and asked them which was best. First of all, we would try to accommodate the people in charge, such as the chairs and vice-chairs, and then we would try to get the best time for as many people as possible.

Perhaps you could send a sheet of paper around. People could say which is the best day for them. I would suggest that the guys who are in charge, the brass around here, should get the first choice. It is my understanding that we can put substitutes in for us.

[Traduction]

Mme Parrish: Permettez-moi de proposer quelque chose. Dans une vie antérieure, quand on organisait des comités, en règle générale on faisait un genre de sondage rapide pour consulter les gens, surtout les personnes clés, comme le vice-président. Nous offrions le choix de deux dates aux gens. Nous commençons par les responsables, c'est-à-dire les présidents et les vice-présidents de comités, afin de trouver une date qui leur convenait, et ensuite nous essayions de fixer une date qui faisait l'affaire d'autant de gens que possible.

Vous pourriez peut-être envoyer un genre de mini-questionnaire à tout le monde, et nous pourrions indiquer nos préférences. Je pense que les responsables du comité, le président et les deux vice-présidents, devraient avoir le premier choix. Je crois comprendre que nous pouvons demander à d'autres députés de nous remplacer.

• 1255

The Chairman: I agree with that procedure, generally speaking. Obviously I will consult with the vice-chairs of the committee, but not everyone is here. We have to make a decision whether we want to meet on Tuesday or go later on next week.

Mr. Ianno: Will there be a set time other than for the circumstance that Mr. Rocheleau might not be able to make this Tuesday at 9:30, so we can start to schedule our timeframe and we know that will always be the case, within reason?

The Chairman: I think that's a good point. I stand to be corrected by the clerk, but usually you can count on committee meetings on Tuesday and Thursday mornings, Wednesday afternoon and Tuesday and Thursday afternoons, depending upon how much work we get involved in.

Mr. Mills: Even the odd weekend.

The Chairman: Again, if for example we start hearing from 58 presidents of schedule A and B banks, we are going to have to be meeting morning, noon and night. We can go to night sittings and Monday afternoons. I think only in extreme circumstances on a Friday—probably never on a Friday. Certainly Tuesday, Wednesday and Thursday are the

journées privilégiées pour les rencontres du Comité.

There was a block system. It has been abolished. There were two or three major committees that had to sit within a block, and so on and so forth.

M. Péloquin: Si j'ai bien compris, mardi prochain, le 8, le Comité rencontrera les gens du ministère.

Le président: Oui.

M. Péloquin: Le problème, c'est que M. Rocheleau n'y sera pas, que je ne pourrai y être non plus et qu'on ne peut pas présumer pour M. Crête qui n'est pas là. Est-ce qu'il serait possible de devancer un peu la réunion, de la mettre à 9 heures au lieu de 9h30?

Le président: Mardi?

M. Péloquin: Oui.

Le président: Oui.

Le président: En général, j'approuve votre suggestion. Évidemment, je consulterai les vice-présidents du comité, mais quelques membres ne sont pas présents. Il nous faut décider si nous voulons nous réunir mardi ou plus tard la semaine prochaine.

M. Ianno: M. Rocheleau ne peut pas assister à la réunion ce mardi-ci à 9h30, mais si on fait abstraction de cette exception, allons-nous fixer une heure pour que nous puissions préparer nos calendriers en sachant que le comité se réunit toujours à telle ou telle heure, au moins en règle générale?

Le président: Excellent point. La greffière me corrigera si j'ai tort, mais d'habitude les réunions de comité se tiennent le matin le mardi et le jeudi, l'après-midi le mercredi, et l'après-midi le mardi et le jeudi, selon notre charge de travail.

M. Mills: Même le week-end, de temps à autre.

Le président: Si par exemple nous convoquons les présidents des 58 banques de l'annexe A et de l'annexe B, il nous faudra nous réunir le matin, l'après-midi et le soir. Nous avons toujours la possibilité de siéger le soir et le lundi après-midi. Le comité ne siège pas le vendredi, sauf dans des circonstances exceptionnelles, probablement jamais. Mais certainement le mardi, le mercredi et le jeudi sont usual days for committee meetings.

On avait un système de créneaux, qui a été aboli. Deux ou trois grands comités devaient siéger pendant une certaine plage de temps, et ainsi de suite.

Mr. Péloquin: If I understood correctly, the committee will be meeting with people from the department next Tuesday, the 8th.

The Chairman: Yes.

Mr. Péloquin: The problem is that Mr. Rocheleau will not be there, and I can't attend either, and we cannot speak for Mr. Crête, who is not here. Do you think we could hold the meeting somewhat earlier, at 9 a.m. rather than 9:30?

The Chairman: Tuesday?

Mr. Péloquin: Yes.

The Chairman: Yes.

[Text]

M. Péloquin: À ce moment-là, je pourrai faire un bout de chemin avec vous au nom de mes confrères. J'ai d'autres occupations à 10 heures, mais j'aurai fait au moins un bout de chemin avec vous et les gens du ministère.

Le président: Oui, on peut siéger à 9 heures. J'ai parlé au ministre, et il m'a dit qu'on avait déjà offert une séance d'information aux partis d'opposition et que certains se sont prévalus de cette possibilité.

Monsieur Rocheleau, on va certainement nous remettre de la documentation, si ce n'est déjà fait, mais si un peu plus tard au cours de la semaine, vous voulez vous rendre au ministère ou que les gens viennent vous voir à votre bureau, cela pourrait aussi se faire, j'imagine.

M. Rocheleau: D'ailleurs, j'ai déjà rencontré les autorités, quelques sous-ministres et ainsi de suite.

Le président: D'accord.

Yes, Tony.

M. Ianno: I was going to say that if everyone else is okay, we might be able to do it earlier. I don't know what time officials are willing to start here.

The Chairman: Do you want to start at 9 o'clock on Tuesday?

Mr. Ianno: Or even earlier.

The Chairman: At 8:30?

Mr. Ianno: Yes. Make it convenient for them.

The Chairman: Room 269 in the West Block.

M. Rocheleau: Je pourrai être présent de 8h30 à 10 heures.

Le président: Excellent!

M. Rocheleau: Est-ce que cela signifie, monsieur le président, que nos réunions auront toujours lieu le mardi matin?

Le président: Probablement que oui; pas toutes les semaines, bien entendu, mais vous pouvez être presque certains que, lorsqu'il y aura du travail à faire, on se réunira le mardi matin.

Mr. Ianno: That's okay.

The Chairman: Perhaps we should let the media know that the committee is meeting at 8:30 a.m. Maybe the public will be somewhat impressed that members of Parliament do work sometimes.

• 1300

Mr. Schmidt: Do you think you'll get them here?

The Chairman: No.

A green notice of the meeting of the committee will be sent to your office.

The meeting is adjourned to the call of the chair.

Wednesday, March 9, 1994

• 1538

The Chairman: I call this meeting order. Welcome to the first meeting in our review of access by small and medium-sized businesses to traditional and new sources of financing. Our witnesses today are from the Department of Finance and Industry Canada.

[Translation]

Mr. Péloquin: That way I could spend at least a few moments with you on behalf of my colleagues. I have another commitment at 10 a.m., but at least I could spend some time with you and the people from the department.

The Chairman: Yes, we could sit at 9 a.m. I spoke to the minister, and he told me that a briefing had already been held for the opposition parties, and that some members from the opposition had attended the briefing.

Mr. Rocheleau, we will certainly be giving some documentation to you, and perhaps you have already received it, but if somewhat later in the week you wish to go to the department or have their officials come and see you in your office, I suppose that could be arranged as well.

Mr. Rocheleau: Actually, I've already met with the authorities, some of the deputy ministers and so on.

The Chairman: Fine.

Oui, Tony.

M. Ianno: Nous pourrions nous réunir plus tôt, si cela fait l'affaire de tout le monde. Je ne sais pas à quelle heure les fonctionnaires sont prêts à commencer ici.

Le président: Voulez-vous commencer à 9 heures le mardi?

M. Ianno: Ou même avant.

Le président: À 8h30?

M. Ianno: Oui. C'est commode pour eux.

Le président: Dans la salle 269, Édifice de l'Ouest.

Mr. Rocheleau: I could attend from 8:30 to 10 a.m.

The Chairman: Great!

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, does that mean that our meetings will always be held Tuesday mornings?

The Chairman: Probably, not every week, of course, but you can be almost sure that when the committee has work to do, we will be meeting on Tuesday morning.

M. Ianno: D'accord.

Le président: Nous devrions peut-être faire savoir aux médias que le comité se réunit à 8h30. Peut-être le public sera-t-il un peu impressionné de voir que les députés travaillent parfois.

M. Schmidt: Pensez-vous être capable de les persuader de venir ici?

Le président: Non.

On fera parvenir à vos bureaux un avis de convocation de séance sur papier vert.

La séance est levée.

Le mercredi 9 mars 1994

Le président: La séance est ouverte. Bienvenue à notre première réunion sur la révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement. Nous accueillons aujourd'hui des témoins du ministère des Finances et du ministère de l'Industrie.

[Texte]

Before we get to that, however, we have consideration of the third report of the subcommittee on agenda and procedure. I believe members have a copy of the report in front of them.

Le Comité directeur s'est réuni hier matin pour étudier les travaux futurs du Comité et a décidé de présenter les recommandations que vous trouverez dans le rapport.

The first one, that the terms of reference prepared for the review of the question of access by small and medium-sized businesses, traditional and new sources of financing be adopted. You also have the terms of reference in front of you. We reviewed this in the steering committee and it was deemed to be satisfactory to all members of the steering committee. It's not cast in stone. I suppose we can make some changes to it. I don't know if we need a motion.

[Traduction]

Toutefois, avant de passer aux témoins, nous devons examiner le troisième rapport du sous-comité du programme et de la procédure. Je pense que les membres du comité ont ce rapport sous les yeux.

The steering committee met yesterday morning to consider the future business of the committee and agreed to make the recommendations which we'll find in the report.

La première est que soient adoptées les attributions préparées pour la révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement. Vous avez aussi le texte de ces attributions devant vous. Nous les avons examinées au comité directeur et à l'unanimité nous les avons jugées satisfaisantes. Ces attributions ne sont toutefois pas fermes et définitives, et elles peuvent éventuellement être modifiées. Je ne sais pas si nous avons besoin d'une motion.

• 1540

Do we need a motion to adopt the terms of reference, clerk?

The Clerk of the Committee: Yes. We just go item by item.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): I am happy to put forward a motion, Mr. Chairman.

The bottom line is that we all felt comfortable with it in committee. It was circulated.

I need a seconder.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): When was it circulated, just now?

The Chairman: It was circulated just now. We discussed it in the steering committee.

Mr. Ianno: Can we have a minute and a half to read it? Is that possible?

The Chairman: Yes, you can have a minute and a half to read it, if you wish.

I have a technical change to suggest. There are varying definitions of what are small businesses, according to a classification prepared by Industry Canada. They alternatively refer to firms with fewer than 100 employees or firms with fewer than 50 employees.

In the very first sentence there, where we say "Small businesses make up 99 per cent of Canadian firms", that is the universe of firms with less than 100 employees. I think it would be helpful to provide that definition.

I would propose that the very first sentence be amended to read: "Small businesses, i.e., firms with less than 100 employees, make up 99 per cent of Canadian firms."

There are other definitions—for example, firms with credit or borrowing facility of less than \$500,000 and so forth. But I think this it would make it clear, because right now the way it reads is confusing. It says:

Small businesses make up 99 per cent of Canadian firms. From 1979 to 1989, small businesses with less than 100 employees created 87 per cent of employment growth.

Reading that, one might think there were two categories of small businesses, those with less than 100 employees and those with more than 100 employees. In actual fact, this is a commonly used categorization.

Je vais demander à la greffière.

La greffière du Comité: Oui. Nous étudions chaque point séparément.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Je me ferai un plaisir de proposer cette motion, monsieur le président.

En gros, nous avons tous jugé ses attributions satisfaisantes. Le texte a été distribué.

Il me faut quelqu'un pour appuyer la motion.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Quand a-t-on distribué ce texte, à l'instant?

Le président: Oui, à l'instant. Nous en avons discuté au comité directeur.

M. Ianno: Pourrions-nous avoir une minute et demie pour le lire? Serait-ce possible?

Le président: Oui, je vous donne une minute et demie si vous le souhaitez.

J'ai une modification technique à vous proposer. Il existe diverses définitions de la notion de PME, d'après la classification d'Industrie Canada. Selon le cas, on parle d'entreprises de moins de 100 employés ou d'entreprises de moins de 50 employés.

À la toute première phrase, où l'on dit que «les PME représentent 99 p. 100 des entreprises canadiennes», on parle des entreprises de moins de 100 employés. Je pense qu'il serait bon de préciser cette définition.

Je proposerais donc de remplacer le texte de cette première phrase par le suivant: «Les PME, c'est-à-dire les entreprises de moins de 100 employés, représentent 99 p. 100 des entreprises canadiennes.»

Il y a d'autres définitions, par exemple des entreprises ayant une capacité d'emprunt de moins de 500 000\$, etc. Mais je pense que cette précision serait utile car le texte actuel risque de prêter à confusion. Il dit en effet:

Les PME représentent 99 p. 100 des entreprises canadiennes. De 1979 à 1989, les PME de moins de 100 employés ont créé 87 p. 100 de toute la croissance de l'emploi.

En lisant cela, on peut avoir l'impression qu'il existe deux catégories de PME, celles de moins de 100 employés et celles de plus de 100 employés. En réalité, on ne parle que d'une seule et même catégorie.

[Text]

[Translation]

So I would amend that to read:

Small businesses, i.e., firms with less than 100 employees, make up 99 per cent of Canadian firms. From 1979 to 1989, small businesses created 87 per cent of employment growth.

Do you have any comments?

Mr. Adams (Peterborough): Mr. Chairman, I'm sure we could correct the syntax of this thing forever. It sounds fine to me, but it seems to me we should be very careful, because it says in the way we are going to proceed with the study that we collect statistics and so on. I don't think we should get hung up on a particular definition. I think we should perhaps give an idea of what we are going to do. But if, for example, there is a set of statistics available for one definition of small business, we should use that. If there is another set of statistics available for another definition of small business, we should use that.

The Chairman: I think that's right. The idea was just to give the public and ourselves, really, a flavour for what it is we're talking about.

Mr. Adams: Okay.

M. Crête (Kamouraska—Rivière-du-Loup): Monsieur le président, cela a été adopté au Comité directeur, n'est-ce pas?

Le président: Oui.

M. Crête: À la page 2, sous le titre «Partie 1 de l'étude», le dernier point mentionné est le suivant:

L'expérience d'autres régions du monde à faciliter l'accès au capital.

Est-ce que le Comité a envisagé la possibilité de déterminer si, à l'intérieur du Canada, il y a des régions qui ont déjà pris des mesures particulières pour faciliter l'accès au capital?

Le président: C'est certainement un élément essentiel de notre étude que d'essayer de savoir ce qui se passe dans les différentes régions du Canada.

Je proposerais donc le texte suivant:

Les PME, c'est-à-dire les entreprises de moins de 100 employés, représentent 99 p. 100 des entreprises canadiennes. De 1979 à 1989, les PME ont créé 87 p. 100 de toute la croissance de l'emploi.

Vous avez des commentaires?

M. Adams (Peterborough): Monsieur le président, je suis sûr que nous pourrions continuer indéfiniment à rectifier la syntaxe de ce texte. Je n'ai aucune objection, mais j'ai l'impression qu'il faut être très prudent car il est question de recueillir des statistiques etc. à l'occasion de notre étude. Il faudrait donc éviter de nous enfermer dans une définition étroite. Nous devrions peut-être simplement donner un aperçu de ce que nous allons faire. Mais s'il existe par exemple toute une série de statistiques correspondant à une définition de la PME, il faudrait que nous puissions nous en servir, et que nous puissions aussi utiliser un autre ensemble de statistiques correspondantes à une autre définition des PME.

Le président: C'est juste. Il s'agissait en fait simplement de préciser un peu pour le public et pour nous-mêmes l'objet de nos réflexions.

M. Adams: Bon.

Mr. Crête (Kamouraska—Rivière-du-Loup): Mr. Chairman, these terms or reference were adopted by the steering committee, weren't they?

The Chairman: Yes.

Mr. Crête: On page 2, under the heading "Part 1 of the study", the last point is the following:

The experience of other areas of the world in facilitating access to capital.

Has the committee considered examining whether special steps have been taken in some areas of Canada to improve access to capital?

The Chairman: It is indeed an essential part of our study to look into what has been taking place in the various regions of Canada.

• 1545

M. Crête: Est-il possible, par exemple, que le Mouvement Desjardins ait un effet qui fait en sorte que les banques, au Québec, ont un comportement un peu différent de celles d'autres régions, à cause de la concurrence?

Le président: Absolument.

M. Crête: Il y a aussi le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et d'autres fonds de ce genre qui ont une influence sur les banques et les obligent peut-être à être plus sensibles aux clients.

Le président: C'est sans doute. . .

M. Crête: Peut-on considérer cela comme faisant partie. . . ?

Le président: Oui.

Mr. Crête: Would it be possible for instance that the Mouvement Desjardins has had some sort of impact that caused banks in Quebec to have a slightly different behaviour than elsewhere in Canada, because of the competition.

The Chairman: Definitely.

Mr. Crête: There is also the Fonds de solidarité des travailleurs du Québec and other similar funds which have had an influence on banks and may have led them to sympathize a little more with clients' needs.

The Chairman: Indeed. . .

Mr. Crête: Could we consider that as being part of . . .

The Chairman: yes.

[Texte]

I might add that under the section, "Scope of the Study", ou «Champ de l'étude» en français,

we say that for practical and analytical reasons the study will be divided into two parts. The first part will deal with how conventional sources of financing meet the needs of small businesses. The second part will deal with how new forms of financing, including non-guaranteed loans and venture capital, can meet these needs.

To a certain extent this reflects the discussions we have had previously in this committee. The desire of the committee was not to be beholden to the past, but to look at the economy as it is evolving and the needs for financing in the so-called new economy. That being said, we have a very tight time line between now and the end of June, given the other work on our plate.

Therefore, it was felt that when it comes to choosing witnesses—we have discussed this in steering committee—in the next few weeks we want to deal with conventional sources of financing. We want to invite as witnesses people who operate small and medium-sized businesses. We want to perhaps concentrate in the first instance on their relationships with banks.

Then there is the whole question of venture capital. We may deem it advisable to first of all deal with conventional sources of financing. We can then make an interim report and deal with venture capital and some of the other issues relating to the Canada Investment Fund, maybe in the fall or next year. That does not mean to say this is cast in stone. If we get a witness here who has something to say about conventional sources of financing but then wants to also make some comment about venture capital, we are not going to refuse to let him comment.

For practical and analytical reasons we thought it would be useful to make this distinction. You can find that in the reference to part one and part two of the study. I think all members of the steering committee felt this was a useful distinction to make.

Mr. Mills: Okay. That's fine.

The Chairman: Okay. Any other questions or comments? Should we adopt the terms of reference?

Motion agreed to

The Chairman: Item 2, the steering committee recommends that the committee retain the services of Jean Legault as a consultant from March 9, 1994, to June 23 to assist in its consideration. I won't read the whole motion. You have it in front of you.

Mr. Legault met with the steering committee about 10 days ago. He helped us draft the terms of reference that you find in front of you. He has been particularly helpful in providing us with lists of witnesses. He is prepared to provide a briefing to committee members in the next week or so to try to take us through some of the issues and questions we will be dealing with.

• 1550

The maximum amount of the contract you see there is \$15,000. We may not spend that. It depends on how well we are satisfied with his work. Indeed in the first instance we'll only be spending several thousand dollars.

[Traduction]

J'ajouterais qu'à la partie «Champ de l'étude», ou Scope of the Study in English,

il est précisé que pour des fins analytiques et pratiques, l'étude sera divisée en deux volets. Le premier consistera à étudier comment le prêt conventionnel peut se rapprocher de l'objectif. Le deuxième visera à déterminer dans quelle mesure les autres formes de financement, notamment le prêt non garanti et le capital de risque, peuvent contribuer à répondre aux besoins des PME.

Ceci rejoint dans une certaine mesure les discussions que nous avons déjà eues à ce comité. Le comité ne souhaitait pas s'étendre sur le passé, mais au contraire se concentrer sur l'évolution de l'économie et les besoins de financement de ce qu'on appelle la nouvelle économie. Cela dit, vu notre charge de travail, le délai que nous avons, à savoir la fin de juin, est particulièrement serré.

Nous avons donc estimé, et nous en avons discuté au comité directeur, qu'il valait mieux commencer par entendre des témoins sur les sources traditionnelles de financement au cours des quelques semaines qui viennent. Nous voudrions inviter à témoigner des dirigeants de PME, et nous concentrer pour commencer sur leurs rapports avec les banques.

Ensuite, il y a toute la question du capital-risque. Il serait peut-être préférable de commencer par nous occuper des sources traditionnelles de financement. Nous pourrions alors présenter un rapport provisoire et examiner la question du capital-risque et d'autres questions liées au Fonds d'investissement du Canada cet automne ou l'année prochaine éventuellement. Mais rien de ceci n'est définitif. Si nous entendons un témoin qui a quelque chose à dire sur les sources traditionnelles de financement mais voudrait aussi parler du capital-risque, nous n'allons pas le lui interdire.

Nous nous sommes dit qu'il serait utile de faire cette distinction pour les fins analytiques et pratiques. Vous verrez cela dans la présentation de la partie 1 et de la partie 2 de notre étude. Je crois que tous les membres du comité directeur ont jugé utile de faire cette distinction.

M. Mills: Bon. Très bien.

Le président: Bon. Y a-t-il d'autres questions ou commentaires? Nous adoptons les attributions?

La motion est adoptée

Le président: Voici le point 2. Le comité directeur recommande que le comité retienne les services de Jean Legault en tant que conseiller du 9 mars au 23 juin 1994, afin d'assister le comité. . . Je ne vais pas lire tout le texte de la motion, que vous avez sous les yeux.

Le comité directeur a rencontré M. Legault il y a une dizaine de jours. Il nous a aidés à rédiger le texte des attributions que vous avez sous les yeux, et les listes de témoins qu'il nous a communiquées nous ont été particulièrement utiles. Il est prêt à nous rencontrer d'ici une huitaine de jours pour faire le point sur un certain nombre de problèmes et de questions auxquels nous serons confrontés.

La motion précise que le montant du contrat n'excédera pas 15 000\$. Nous ne dépenserons pas nécessairement toute cette somme. Cela dépendra du jugement que nous porterons sur son travail. Au départ, nous n'allons dépenser que quelques milliers de dollars.

[Text]

He will come and give us a briefing next week. If we're happy with the work he's doing, he will continue to provide work for us. He will then prepare questions and briefing notes as needed to the members of the committee. If it's not needed, we will not be undertaking that expenditure.

May I have a motion, then? Would somebody propose the motion, please?

Mr. Mills: I so move.

The Chairman: Proposed by Mr. Mills, seconded by Mr. Discepolo.

Motion agreed to

The Chairman: Do we need a motion on item 3? It reads:

That the committee televise its hearings whenever possible.

That was certainly the desire of the steering committee.

An hon. member: Unless someone objects.

The Chairman: The clerk informs me that next week indeed we will be able to hold some of our hearings in the Railway Committee Room, and the hearings will be televised Tuesday and Thursday mornings.

Item 4:

That during the weeks of March 14 and March 21, 1994, the Committee hear from a wide range of witnesses from small and medium sized businesses and that Members submit suggested witnesses to the Clerk of the Committee.

This is an invitation to all of you to provide the committee with the names of persons who run small businesses and may have something to contribute to the work of the committee. If you look at the last page of the terms of reference, you will see we've set out the procedure to follow.

Les personnes souhaitant comparaître devant le Comité ou contribuer à notre étude sont priées de soumettre une lettre au greffier du Comité. Cette lettre devrait inclure des informations sur la personne, le nom de l'entreprise ou du groupe désirant comparaître, un résumé de leurs préoccupations ou opinions à être présentées au Comité et une liste des recommandations.

People who are invited to appear before the committee will be asked to submit an opening statement to the committee prior to their appearance.

I think it would desirable even to send a copy of our terms of reference to all members of Parliament with perhaps a letter from the chair asking them to provide us with names of people who might appear before our committee.

Would anybody care to speak to this particular item on our agenda?

Mr. Iftody (Provencher): I would like to raise a point of clarification in terms of small business. In the riding I represent we have a large agricultural component, and increasingly, of course, farmers see themselves as small business people. I would just like to seek the advice of the chair as to whether these people would be welcome to make representations as well.

[Translation]

Il va venir nous donner une séance d'information la semaine prochaine. Si nous sommes satisfaits de son travail, nous allons continuer à l'employer. Il préparera alors des questions et des notes documentaires dont les membres du comité pourront avoir besoin. Si ce n'est pas nécessaire, nous ne dépenserons pas cet argent.

Quelqu'un pourrait-il proposer cette motion?

M. Mills: Moi.

Le président: La motion est proposée par M. Mills, appuyée par M. Discepolo.

La motion est adoptée

Le président: Avons-nous besoin d'une motion pour le point 3? Je lis le texte:

«Que les rencontres du comité soient télévisées aussi souvent que cela sera possible».

C'est en tout cas ce que souhaitait le comité directeur.

Une voix: Sauf objection.

Le président: La greffière me fait remarquer que nous pourrions tenir certaines de nos réunions de la semaine prochaine dans la salle du Comité des chemins de fer et que les audiences seront télévisées mardi et jeudi matin.

Point 4:

«Que durant les semaines du 14 et du 21 mars 1994, le Comité entende une grande variété de témoins sur les petites et moyennes entreprises et que les députés soumettent au greffier du Comité des suggestions pour les témoins».

Vous êtes donc tous invités à proposer au comité des noms de personnes qui dirigent des PME et qui pourraient nous apporter quelque chose d'utile. À la dernière page des attributions, nous exposons la procédure à suivre.

Persons wishing to appear before the committee or contribute to this study are asked to submit a letter to the Clerk of the Committee. The letter should include some background information about the individual, business or group wishing to appear; a summary of the concerns or views to be presented to the committee and a list of recommendations.

Les personnes invitées à comparaître devront soumettre un exposé au comité avant leur comparution.

Je pense qu'il serait même bon d'envoyer une copie de ce texte à tous les députés en l'accompagnant éventuellement d'une lettre du président les invitant à nous faire part de noms de personnes que nous pourrions entendre.

Quelqu'un veut-il prendre la parole sur ce point de notre ordre du jour?

M. Iftody (Provencher): J'aimerais avoir une précision au sujet des PME. Ma circonscription a une vocation fortement agricole et les agriculteurs considèrent bien sûr de plus en plus leurs entreprises comme des PME. Je voudrais donc demander au président si nous les inviterons aussi à témoigner.

[Texte]

Mr. Mills: That's a good idea.

The Chairman: I don't see why not. Absolutely.

Mr. Mills: They're small business people.

Mr. Stinson (Okanagan—Shuswap): I just have one question on that. Won't they be subject to a different tax base?

The Chairman: Pardon me?

Mr. Stinson: Farmers are subject to a different tax base than small businesses are, aren't they?

Mr. Mills: Yes, but we're talking here about access to capital. The agricultural community of this country has had many experiences in the past where it's been just as difficult for them as for any other business. So I think we should listen to them.

Mr. Stinson: Yes. I have no problem with listening to them, but are we now going to classify them as small business?

• 1555

The Chairman: Remember, we're talking about small and medium-sized businesses. We're not just talking about small businesses. I certainly think they'd classify as medium-sized businesses. I know some of those big operations may not be small, but I don't think they would like to be called big business. They have to come in there somewhere.

I think the feeling is, though, that before we hear from the people who lend money we'd like to hear from some of the borrowers. We'd also like to hear not just from the associations that speak on behalf of groups of small and medium-sized businesses but also from people who actually run small and medium-sized businesses, people who have to meet a payroll and people who have to deal with all of the difficulties of managing or owning a business these days.

I realize that time is somewhat short, but I think we have a good list of witnesses or people to call for next week. If you can't find names immediately but sometime within the next 10 days any member can come up with names, I think that would meet our time constraints. We could hear them in the following week.

Then, of course, depending upon how interesting. . . As I said, I think we have to have a bit of discipline. I don't think we can just invite anybody who asks to appear before our committee without their providing any type of explanation as to why they want to appear. That's why we've added this requirement that they submit to us a letter.

I have been reading some documents, which I sent to all members of the committee, pertaining to committee effectiveness. Certainly committees that are effective require that their witnesses do a bit of homework prior to being invited to appear before a committee.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Mr. Chairman, while I agree that we should hear from those who are borrowers before we hear from the lenders, we have a restriction in terms of time, with a week to 10 days for us to come up with names from our constituency, particularly from the west. Then we'd have them prepare a proposal prior to appearing before the committee.

[Traduction]

M. Mills: Bonne idée.

Le président: Pourquoi pas. Certainement.

M. Mills: Ce sont des dirigeants de PME.

M. Stinson (Okanagan—Shuswap): Je voudrais poser une question à ce sujet. Ils ont une assiette d'imposition différente, non?

Le président: Pardon?

M. Stinson: L'assiette d'imposition des agriculteurs n'est pas la même que celle des PME, non?

M. Mills: Si, mais la question, c'est l'accès aux capitaux. Les agriculteurs du Canada ont tout autant de difficultés que tous les autres dirigeants d'entreprise à trouver de l'argent. Je pense donc qu'il faut les écouter.

M. Stinson: Oui. Je suis bien d'accord pour les écouter, mais allons-nous considérer leurs entreprises comme des PME?

Le président: N'oubliez pas que nous parlons de petites et de moyennes entreprises et pas seulement de petites entreprises. Il me semble que certaines seraient certainement considérées comme étant des entreprises de taille moyenne. Je sais qu'elles ne sont peut-être pas petites, mais je ne pense pas qu'elles peuvent être appelées de grandes entreprises. Elles se situent quelque part entre les deux.

Avant d'entendre l'avis de ceux qui prêtent de l'argent, je crois que ce serait une bonne chose d'entendre le point de vue de certains des emprunteurs. Nous aimerions aussi entendre non seulement les associations qui représentent les petites et moyennes entreprises, mais aussi ceux qui administrent une PME, ceux qui doivent payer des employés et ceux qui doivent s'occuper de tous les aspects quotidiens de la gestion d'une entreprise.

Je sais que nous n'avons pas tellement de temps, mais je pense que nous avons une liste intéressante de témoins à convoquer la semaine prochaine. Si un membre du comité ne peut pas penser à des noms tout de suite mais en trouve d'ici une dizaine de jours, nous pourrions quand même respecter notre échéancier. Nous pourrions entendre ces autres témoins la semaine suivante.

Ensuite, bien sûr, cela dépendra de l'intérêt. . . Comme je l'ai dit, nous devons faire preuve d'autodiscipline. Nous ne pouvons pas inviter tous ceux qui demandent à témoigner devant notre comité sans qu'ils fournissent la moindre explication sur les raisons pour lesquelles ils veulent témoigner. C'est pour cela que nous demandons aussi que les témoins nous envoient une lettre.

J'ai lu certains documents au sujet de l'efficacité des comités et je les ai transmis à tous les membres du comité. Certains comités qui fonctionnent bien demandent à leurs témoins de faire un peu de travail avant de venir témoigner.

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Monsieur le président, même si je conviens que nous devrions entendre les emprunteurs avant les prêteurs, nous n'avons vraiment pas beaucoup de temps, soit à peine une semaine à dix jours, pour proposer des noms de nos régions, surtout pour les députés de l'Ouest. Ensuite, nous demanderons à ces témoins de préparer un exposé avant de venir témoigner devant le comité.

[Text]

The restrictions on time are very limited here. Would it be possible to have them at a later date or intermittently with the lenders throughout the investigation?

The Chairman: I think the answer is yes. What we're trying to convey here is the idea that for the next two weeks we want to try to work at getting as many witnesses possible who are borrowers; however, what you've suggested is fine also, that if people cannot meet that time constraint, we can go into a third week. Actually, what we're talking about is that we have this week, then two weeks, then we're off for a couple of weeks. So when we come back after Easter, we could set aside another week to hear from borrowers.

Mr. Ianno: Is there a reason why we can't have some of the lenders in while we're getting ourselves organized? I thought that's what you were leading up to. They've heard enough complaints from many small businesses that at least we will get a flavour.

If the number 58 you mentioned on time, Dennis, is correct, I think we'll be able to have lenders come in to give us just a rough idea from their perspective. I think many of the members have had enough experience in their constituencies and their past lives to know some of the difficulties small business is facing with some of the lenders.

We could get a flavour, then have our people come in as we inform them and give them time to prepare, etc., and then go back to the lenders afterward, after we've taken a few other samples of the different groups that may want to come and speak to us. Is that possible?

• 1600

Mr. Mills: I think we all support Tony's recommendation. We do know that all the banks would like to come in here today and tell us all the great and glorious things that they're doing for small business, but I think it's important that we at least begin the process by hearing directly from some of these people.

Maybe we could consider starting off with some borrowers, then bring in some lenders and then go back to borrowers.

The Chairman: Let me assure you that we have discussed this. We don't have here, for example, the list of witnesses that we reviewed or potential witnesses that we reviewed in the steering committee yesterday. The clerk has a sufficiently long list of people to be able to get from us a number of witnesses so that we can get moving.

Today we're going to be hearing from departmental officials. Tomorrow we're going to be hearing from some academics. We have plenty of people to hear from.

We had some suggestions from members of the steering committee. Believe me, we have plenty of potential witnesses who are borrowers, people who run businesses.

[Translation]

Les délais sont très brefs. Pourrions-nous demander aux emprunteurs de venir plus tard ou bien pourrions-nous entendre quelques prêteurs et ensuite quelques emprunteurs, et ainsi de suite, pendant toutes les audiences?

Le président: Je pense que oui. Ce que nous proposons, c'est d'entendre le plus grand nombre possible de témoins qui sont des emprunteurs au cours des deux prochaines semaines; cependant, votre suggestion est aussi acceptable et, si certains témoins ne peuvent pas respecter ces délais, nous pourrions continuer pendant une troisième semaine. Il nous reste cette semaine-ci, ensuite deux autres semaines, après quoi nous serons en congé pour quelques semaines. Nous pourrions donc prévoir une autre semaine pour entendre les emprunteurs après Pâques.

M. Ianno: Y a-t-il quelque chose qui nous empêche d'entendre certains des prêteurs pendant que nous nous organisons? Je pensais que c'est ce que vous vouliez proposer. Les prêteurs entendent suffisamment de plaintes des petites entreprises que cela nous donnera au moins une idée de la situation.

Si vous aviez raison, Dennis, de parler de 58, je pense que nous pourrions inviter les prêteurs à venir nous donner une idée générale de leur position. Il me semble qu'il y a bien des membres du comité qui ont eu assez d'expérience dans leur propre circonscription et dans leur carrière avant d'entrer en politique pour être au courant de certains des problèmes qu'ont les petites entreprises avec certains prêteurs.

Nous pourrions avoir une idée de la situation et ensuite faire venir les autres témoins de nos régions et leur donner le temps de se préparer, après quoi nous pourrions retourner aux prêteurs, quand nous aurons tâter le terrain parmi les différents groupes qui veulent venir nous parler. Est-ce possible?

M. Mills: Je pense que nous nous associons tous à ce que Tony a recommandé. Nous savons que toutes les banques voudraient venir aujourd'hui même nous parler de toutes les choses merveilleuses qu'elles font pour les petites entreprises, mais il importe à mon avis de commencer au moins nos audiences en entendant le point de vue des emprunteurs.

Nous pourrions peut-être commencer par entendre certains emprunteurs, ensuite faire venir quelques prêteurs et reprendre ensuite avec des emprunteurs.

Le président: Nous avons certainement discuté de cette possibilité. Nous n'avons pas, par exemple, la liste de tous les témoins qui ont été proposés hier au comité directeur. Le greffier a une liste assez longue de noms pour que nous puissions commencer à entendre des témoins.

Aujourd'hui, nous allons entendre les fonctionnaires du ministère. Demain, nous entendrons certains universitaires. Il y a toutes sortes de gens que nous pouvons convoquer.

Nous avons déjà eu des suggestions des membres du comité directeur. Croyez-moi, nous avons une liste bien assez longue de témoins possibles qui sont des emprunteurs et qui dirigent une entreprise.

[Texte]

I know there was a comment made in a previous meeting that we don't want to have people here who are necessarily a reflection of the status quo. We want to get some dynamic entrepreneurs, telling us about how the world is changing, how the needs for financing for small and medium-sized businesses are changing.

Dennis, could I prompt you into mentioning, for example, an individual you suggested yesterday in the steering committee who might like to appear before our committee? I would maybe like to hear from him before we hear from the banks.

Mr. Mills: The manager of the 150 small businesses?

The Chairman: Yes.

Mr. Mills: Mr. Stronach. We mentioned in the steering committee that here was a man who two and a half years ago the banks nearly put out of business.

I've had the pleasure actually of working with the man in a previous life. He manages about 150 small businesses, and after he got other partners—he did stick with the banks. He has now rebuilt his business and he's employing more than 20,000 people.

He has a very different approach to bankers from that of most entrepreneurs in this country. He might be an interesting person to listen to. I just throw it open.

The Chairman: The scheduling of witnesses really is the work that should be done by the steering committee. What we want to do nonetheless is give all members of this committee the kind of flavour of where we're heading. We invite your input.

I would like to see us adopt this, but it's not cast in stone. We've heard what you said here today. We could then proceed with our witnesses. . . but I'll take any additional comments.

Mr. Hanrahan: Have we made any decision as to the locality of our hearing? Do we plan to go throughout the country? I'm thinking in terms of western Canada, Quebec, the Maritimes, and so forth. If in fact we plan to be there, then there is no point in having witnesses from those areas come to Ottawa.

The Chairman: I will respond to that in the following fashion.

We are just, as committee chairs, being acquainted with our budgets and with the preparation of the budgets for the coming fiscal year. We have yet to be even invited to submit a budget to the liaison committee, which oversees the budgets of all standing committees.

• 1605

The other point is that committee travel is very expensive, much more expensive than bringing witnesses here to Ottawa, for example. That said, we're conscious of members' desire for the committee to travel. I think it would be reasonable for us to proceed with our work and try to build that into our work plan in the next couple of months, as we see fit, and I will report back to the committee about that.

M. Crête: Au Comité du développement des ressources humaines, on a fait des téléconférences. On voit les gens à l'écran. Le contact humain est peut-être moins bon, mais pour une première rencontre avec des gens, pour faire du déblayage, c'est peut-être une option qu'on pourrait examiner et qui coûterait moins cher que de déplacer les gens.

[Traduction]

Je sais que quelqu'un a dit lors d'une réunion précédente que nous ne voulions pas nécessairement entendre des gens qui reflètent le statu quo. Nous voulons des gens d'affaires dynamiques qui nous parlent de l'évolution de la situation et des besoins de financement des petites et moyennes entreprises.

Dennis, pourriez-vous nous parler, par exemple, de quelqu'un que vous avez proposé hier comme témoin au comité directeur? J'aurais voulu entendre son point de vue avant d'entendre celui des banques.

M. Mills: Celui qui administre 150 petites entreprises?

Le président: Oui.

M. Mills: M. Stronach. Nous avons parlé hier au comité directeur d'un homme qui a été presque acculé à la faillite par les banques il y a deux ans et demi.

J'ai déjà eu le plaisir de travailler avec lui. Il administre environ 150 petites entreprises et, après s'être associé à d'autres personnes, il a continué à faire affaires avec les banques. Il a maintenant rebâti son entreprise et emploie plus de 20 000 travailleurs.

La façon dont il envisage les banquiers est très différente de celle de la plupart des gens d'affaires du pays. Ce pourrait être intéressant de l'écouter. Ce n'est qu'une suggestion.

Le président: Cela devrait plutôt être le comité directeur qui choisit le moment où nous entendons les divers témoins. Nous voulons par ailleurs que tous les membres du comité sachent un peu comment nous voulons procéder. Dites-nous ce que vous en pensez.

Je voudrais que nous procédions de la façon que j'ai proposée, mais ce n'est pas une décision immuable. Nous avons entendu vos propositions aujourd'hui. Nous pourrions donc entendre nos témoins—mais je suis prêt à accepter tout autre commentaire.

M. Hanrahan: Avons-nous décidé où nous tiendrons nos audiences? Avons-nous l'intention de voyager dans tout le pays, c'est-à-dire dans l'Ouest, au Québec, dans les Maritimes, et ainsi de suite? Si c'est ce que nous comptons de faire, il ne sert à rien de faire venir des témoins de ces régions jusqu'à Ottawa.

Le président: Je vous répondrai ceci.

Les présidents de comité sont en train d'examiner leurs budgets et de les préparer pour le prochain exercice financier. Nous n'avons même pas encore été invités à présenter notre budget au comité de liaison, qui examine les budgets de tous les comités permanents.

Ensuite, cela coûte très cher de faire voyager un comité, beaucoup plus cher que de faire venir des témoins jusqu'à Ottawa, par exemple. Cela étant dit, nous savons que les membres du comité voudraient pouvoir voyager. Je pense que ce serait raisonnable d'entreprendre nos travaux et d'essayer de planifier certains déplacements au cours des mois à venir si nous le jugeons nécessaire et je pourrai en donner des nouvelles au comité plus tard.

Mr. Crête: The Committee on Human Resources Development is doing teleconferences. You see people on the screen. There is perhaps less human contact, but this might be an option we could look at for a first meeting with some witnesses, to do a kind of screening, which would be less costly than having people travel.

[Text]

À quel moment saurons-nous si les noms qu'on a suggérés ont été retenus ou non, pour qu'on puisse en aviser les gens?

Le président: On vous tiendra au courant au fur et à mesure que les choses progresseront. Vous n'avez qu'à me parler, à parler au greffier ou à parler à votre collègue, M. Rocheleau, qui fait partie du Comité directeur.

M. Crête: Présentement, vous n'avez pas encore choisi les premiers témoins qui comparaitront la semaine prochaine.

Le président: Non.

Can we adopt the report of the steering committee?

Motion agreed to

The Chairman: Our witness today from the Department of Finance is Sheryl Kennedy, General Director, Financial Sector Policy Branch; and from Industry Canada we have Charles Stedman, Assistant Deputy Minister, Service Industries and Small Businesses.

Mr. Stedman and Ms Kennedy, welcome to our meeting. I invite you to make any opening statement and then I'm sure you'll be happy to entertain questions from the members.

I think you know why we are calling you, what subject we are dealing with. Perhaps you didn't have the terms of reference, but I think you've had it in front of you and you've had time to look at it. You probably know the issues better than we do, but please proceed.

Ms Sheryl Kennedy (General Director, Financial Sector Policy Branch, Department of Finance): It is a pleasure to be before this committee. The issues you are addressing are important and complex, and we're pleased to be part of the process. We hope we can be helpful.

Je suis directrice générale de la Direction de la politique du secteur financier du ministère des Finances. Cette direction est responsable, au premier chef, de la prestation de conseils de principe au ministre et au gouvernement relativement aux banques et autres institutions financières de régime fédéral.

In our branch we are concerned not only with such issues as the safety and the soundness of our financial institutions, but also with how well they meet the needs of users of financial services. Small businesses are important users of financial services and rely heavily on the banks in particular.

You are no doubt familiar with the challenge to the banks contained in the paper *Creating Opportunity*. Shortly after the new government took office, my minister met with the CEOs of Canada's major banks and expressed concern that small businesses were not getting the financial support they needed. As a consequence, opportunities to revitalize the economy and create jobs were being missed.

He also was concerned that economic recovery, in which small business is playing a greater role than in the past, could be short-circuited. He encouraged the banks to re-examine their approaches to small business financing to ensure that they were appropriate to the 1990s.

[Translation]

When will we know if the names put forward have been approved or not so that we may inform the people concerned?

The Chairman: You will be kept informed as matters progress. You just have to speak to myself, to the Clerk or to your colleague, Mr. Rocheleau, who sits on the Steering Committee.

Mr. Crête: For now, you have not chosen the first witnesses who will be heard next week.

The Chairman: No.

Peut-on adopter le rapport du comité directeur?

La motion est adoptée

Le président: Nos témoins aujourd'hui sont, du ministère des Finances, Sheryl Kennedy, directrice générale, Direction de la politique du secteur financier; et, d'Industrie Canada, Charles Stedman, sous-ministre adjoint, Industries de services et petites entreprises.

Monsieur Stedman et madame Kennedy, bienvenue à notre réunion. Je vous invite à faire une déclaration d'ouverture, après quoi je suis certain que vous répondrez volontiers aux questions des membres du comité.

Vous savez sans doute pourquoi nous vous avons convoqués et quel sujet nous examinons. Vous n'avez peut-être pas reçu le mandat du comité, mais je pense que vous l'avez maintenant sous les yeux et que vous avez eu le temps de le lire. Vous connaissez probablement mieux que nous le sujet de notre étude, mais je vous cède maintenant la parole.

Mme Sheryl Kennedy (directrice générale, Direction de la politique du secteur financier, ministère des Finances): Je suis ravie de témoigner devant votre comité. Les questions que vous examinez sont importantes et complexes et nous sommes heureux de pouvoir participer à votre examen et nous espérons pouvoir vous être utiles.

I am General Director of the Financial Sector Policy Branch at the Department of Finance. The first responsibility of this branch is to provide policy advice to the minister and the government in relation to banks and other financial institutions under federal jurisdiction.

Dans notre direction, nous nous occupons non seulement de choses comme la sécurité et la solidité de nos institutions financières, mais aussi de la façon dont elles satisfont aux besoins des utilisateurs de services financiers. Les petites entreprises utilisent beaucoup les services financiers et comptent énormément sur les banques surtout.

Vous êtes sans doute au courant du défi lancé aux banques dans le document *Pour la création d'emplois—pour la relance économique*. Peu après l'arrivée au pouvoir du nouveau gouvernement, le ministre rencontrait les PDG des principales banques du Canada et il leur a signalé que les petites entreprises ne recevaient pas l'appui financier dont elles ont besoin. À cause de cela, celles-ci ne sont pas en mesure de revitaliser l'économie et de créer des emplois.

Il craignait aussi que la reprise économique, à laquelle la petite entreprise participe plus que jamais dans le passé, ne tombe en panne. Il a donc incité les banques à réexaminer les façons dont elles financent la petite entreprise pour garantir que leurs méthodes sont adaptées aux années quatre-vingt-dix.

[Texte]

Dans son discours du Budget, le ministre a fait allusion à un groupe de travail Finances-Industrie chargé d'étudier les questions intéressant la petite entreprise. Je représente le ministère des Finances au sein de ce groupe de travail et mon collègue Charles Stedman représente Industrie Canada.

[Traduction]

In his budget speech, the Minister referred to a Finance-Industry task force which would be responsible for reviewing issues related to small businesses. I represent the Department of Finance on this task force and my colleague Charles Stedman represents Industry Canada.

• 1610

As mentioned in the budget speech, one of our first tasks is to develop a code of conduct for small business lending by the banks. I cannot speak in detail about the code, as it's still being developed, but I can say that we are working hard on it and have been encouraged by a positive response in the banking community.

On le dit dans le discours du budget, une de nos premières tâches est l'élaboration d'un code de conduite visant les prêts bancaires aux petites entreprises. Je ne peux pas vous donner des détails, puisqu'on est en train de l'élaborer, mais je peux dire que nous y travaillons sérieusement et que nous sommes vivement encouragés, vu la réaction positive des banquiers.

The concept of the code is to make the borrowing process more transparent. Entrepreneurs should have a clear idea of what to expect from their banker and be able to formulate business plans accordingly. Some of the uncertainty related to borrowing and banking relationships would be reduced. There also would be an avenue for entrepreneurs to raise complaints if they feel they are being unfairly treated.

Si on a songé à un code, c'est pour rendre le processus d'emprunt plus transparent. Les entrepreneurs doivent savoir de façon très claire à quoi s'attendre de la part de leur banquier et être en mesure de préparer leurs plans d'entreprise en conséquence. Une partie de l'incertitude associée à l'emprunt et aux transactions bancaires disparaîtrait. En outre, les entrepreneurs qui se sentiraient traités injustement auraient un recours pour porter plainte.

Other areas being examined by the task force in terms of small business financing are the Small Businesses Loans Act program; innovative lending practices; equity financing, including the proposed Canada Investment Fund; trade financing; the improvement of banking statistics; technical issues, which includes matters such as specialized financing corporations that are vehicles available in legislation, but not yet widely used; and securitization.

Le groupe de travail se penche aussi sur d'autres aspects du financement des petites entreprises, notamment le programme prévu dans la Loi sur les prêts aux petites entreprises; des pratiques innovatrices pour les prêts; le financement par actions, y compris le Fonds d'investissement canadien qui a été proposé; le financement du commerce et l'amélioration des statistiques bancaires; et en outre, des questions techniques, y compris l'intervention de sociétés de financement spécialisées dont l'existence est prévue par la loi mais auxquelles on n'a pas recours couramment. On étudie également la titrisation.

I've touched on the major areas we're focusing on at present, but we are looking forward to further suggestions. It's not a firm agenda fixed in stone. We'll be following the work of your committee closely in this regard.

Je vous ai cité les grands dossiers qui nous occupent en ce moment mais nous nous attendons à recevoir d'autres suggestions. Rien n'est gravé dans la pierre. À cet égard, nous suivons assidûment les délibérations du comité.

I think perhaps Mr. Stedman also has a few words to add.

M. Stedman a quelques mots à ajouter.

Mr. Charles Stedman (Assistant Deputy Minister, Service Industries & Small Businesses, Industry Canada): Thank you, Sheryl. Thank you, Mr. Chairman.

M. Charles Stedman (sous-ministre adjoint, Industries de services et petites entreprises, Industrie Canada): Merci, Sheryl. Merci, monsieur le président.

In addition to the areas Sheryl mentioned, there is a wide range of exciting areas that we will be working in to further the government's small business agenda. I'd like to give you a brief outline of some of these initiatives.

Outre ce dont Sheryl a parlé, il est toute une gamme d'aspects intéressants sur lesquels nous nous pencherons pour faire valoir les objectifs gouvernementaux qui visent les petites entreprises. Permettez-moi de décrire brièvement ces initiatives.

As you are no doubt aware, the budget announced the establishment of two committees to provide recommendations to the government on small business strategy. One committee is to tackle the issues of small financing, and regulatory and paper burden. The other will tackle growth issues such as management, labour force development, technology, trade and growth financing.

Vous savez sûrement que le budget a annoncé la création de deux comités chargés de faire des recommandations au gouvernement sur une stratégie concernant les petites entreprises. Un comité va se pencher sur les questions de financement, la réglementation et les lourdeurs de la paperasserie. L'autre s'occupera de questions comme la gestion, le développement de la population active, la technologie, le financement du commerce et la croissance.

These will be action-oriented committees that will be asked to provide practical advice and recommendations as to how the government can best support the small business community. Ministers are still in the process of finalizing the structure of the committees, so I'm not in the position today to provide details. Obviously an issue ministers must address is the way in which your work, and that of the committees, is coordinated.

Ces comités seront orientés vers l'exécution et on leur demandera de donner des conseils pratiques et de faire des recommandations sur la façon dont le gouvernement peut le mieux aider les petites entreprises. Les ministres sont en train de mettre la dernière main à la structure de ces comités de sorte que je ne peux pas vous donner de détails aujourd'hui. Manifestement, les ministres doivent voir comment se conjuguent votre travail et celui des comités.

[Text]

As Sheryl mentioned, the issue of personal guarantees under the SBLA is one we'll look at closely to provide recommendations to ministers.

You may know that activity under the program has increased significantly this fiscal year. By the end of the year, activity could be in the range of \$2.5 million, which is up from about \$500 million last year.

Another SBLA area in which we will be working is the streamlining of administration program and improving communication with the banks.

We're working with the Federal Business Development Bank and other departments, and private-sector working committees that I mentioned earlier, to update the FBDB's legislation and to make sure its programs and services meet the needs of small businesses today and tomorrow.

As for the Canada Investment Fund, the government has confirmed its intention in the federal budget to proceed with this initiative. We will be proceeding based on principles of investing in companies involving leading-edge technologies. The fund will be managed by the private sector. Its intention is to lever funds from private sources such as banks, pension funds, insurance companies, and others, into this new initiative.

One area we're examining in particular is the area of financing often called the new economy. We're intending to find ways to enable capital markets to better meet the needs of new economy type firms.

One project is led by a banker from the Royal Bank on interchange with our department. He is working with a committee comprising representatives of associations such as the Canadian Advanced Technology Association, the ITAC, Canadian Federation of Independent Business, the banks, departments such as Foreign Affairs and International Trade and others, to work on a number of issues of interest to new economy type firms.

I am confident they will be recommending practical solutions that will have a real impact on the marketplace.

Another initiative we have under way is the development of a strategy to promote business networks amongst smaller firms. This will be a terrific way for smaller firms to overcome the limitations of size and compete more effectively, especially in export markets.

Other initiatives include joining the European Union's business cooperation network, in four pilot sites in Canada, and working with other departments in the private sector to address the issues of management development among small businesses, small business research, and statistics.

[Translation]

Comme l'a dit Sheryl, la question des garanties personnelles aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises en est une que nous allons analyser de près en vue de faire des recommandations aux ministres.

Vous savez sans doute que les activités de ce programme se sont intensifiées d'une façon marquée au cours de l'exercice financier. À la fin de l'année, elles seront à hauteur de 2,5 milliards de dollars, alors que l'an dernier elles étaient de 500 millions de dollars.

Par ailleurs, toujours en vertu de la loi, nous tenterons de rationaliser l'administration du programme et d'améliorer les communications avec les banques.

Nous travaillons en collaboration avec les représentants de la Banque fédérale de développement et d'autres ministères de même que des comités du secteur privé, ceux dont j'ai parlé tout à l'heure, afin d'actualiser la loi qui régit la Banque fédérale de développement et pour garantir que ses programmes et ses services correspondent aux besoins des petites entreprises d'aujourd'hui et de demain.

Quant au Fonds d'investissement canadien, le gouvernement a, dans le budget, confirmé son intention de poursuivre cette initiative. Les activités seront orientées vers l'investissement dans des sociétés productrices de technologies de pointe. Le fonds sera géré par le secteur privé. L'intention est d'obtenir de l'argent auprès de bailleurs de fonds privés comme les banques, les caisses de retraite, les compagnies d'assurance et d'autres pour la réalisation de cette initiative.

Nous nous penchons en particulier sur une forme de financement que l'on appelle souvent la nouvelle économie. Nous avons l'intention de découvrir des moyens qui permettent aux marchés financiers de mieux répondre aux besoins des entreprises de la nouvelle économie.

• 1615

C'est un banquier de la Banque Royale, détaché à notre ministère, qui s'occupe d'un des projets. Il travaille avec un comité comprenant des représentants d'associations comme l'Association canadienne de technologie avancée, l'Association canadienne du commerce international, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, les banques, les ministères, notamment Affaires étrangères et Commerce international, et il s'occupe de questions pouvant intéresser les entreprises de la nouvelle économie.

Je suis convaincu qu'il va recommander des solutions pratiques qui auront une incidence concrète sur le marché.

Nous avons également comme autre initiative, l'élaboration d'une stratégie pour promouvoir des réseaux de petites entreprises. Ce sera un outil extraordinaire pour les petites entreprises, leur permettant de pallier les contraintes de leur taille et de livrer une concurrence plus serrée surtout sur les marchés d'exportation.

L'intégration aux réseaux des sociétés par actions de l'Union européenne, en quatre endroits pilotes au Canada, constitue une autre initiative et il en est de même de la collaboration avec d'autres branches du secteur privé pour analyser les questions de perfectionnement de la gestion des petites entreprises, des questions de recherche et des statistiques.

[Texte]

In conclusion, I look forward to working with the committee to make sure that Canada has a positive environment for small business growth and development. I'd be very pleased to answer your questions.

The Chairman: Thank you.

Does anybody care to lead off?

Normalement la prérogative est donnée à un membre de l'Opposition officielle pour commencer les questions.

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Monsieur Stedman, concernant les comités dont vous avez parlé, est-ce que ce seraient des comités extérieurs à la Chambre?

Mr. Stedman: Yes, these are going to be private sector dominated committees, very likely chaired by representatives of the private sector. Their mandate was outlined in the budget paper *Growing Small Businesses*, and we assume that would be the work program they tackle, at least initially. We'll be looking for them to contribute to the work we'll be undertaking ourselves over the next number of months.

Le président: C'est tout? On reviendra tout à l'heure.

Mr. Mills.

Mr. Mills: Thank you, Ms Kennedy and Mr. Stedman, for coming before our committee. My first question would be to Ms Kennedy. It has to do with the Office of the Superintendent of Financial Institutions.

Approximately a year ago in Parliament we passed a bill that dealt with amendments to the Bank Act. In that Bank Act review we put an amendment in that bill that was supposed to be protection for consumers.

The basic amendment stated that if you are dealing with a bank and you don't feel you're getting fair treatment, then you have a right to report that claim of not proper treatment to the Office of the Superintendent of Financial Institutions. If the Office of the Superintendent of Financial Institutions judges that the bank is not treating you fairly, then that complaint will be published in the annual report of the Office of the Superintendent of Financial Institutions.

I was wondering whether you've had a lot of people using that opportunity for consumer complaints. Maybe you could speak to it. I'm curious to know whether or not that amendment is working.

Ms Kennedy: Yes. Although I'm not responsible for that particular office, I think I could provide some comments. The office does have a procedure set up to receive complaints, and there have been complaints. I don't have the statistics with me, but I'd be happy to send them to the committee.

In their annual report, which the office produces, there is a commentary on the results last year, and their intention would be to continue to comment on activity in that area. As I recall from memory, quite a few of the complaints were resolved directly between the banks and the individual. As I say, we can provide the exact numbers and statistics to the committee following this meeting.

[Traduction]

En conclusion, je suis impatient de travailler avec les membres du comité pour garantir que le Canada réserve un environnement favorable à la croissance et au développement de la petite entreprise. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci.

Qui veut commencer?

Usually, we give the floor to a member from the official opposition to start with.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Mr. Stedman, about the committees you were referring to, would they be external committees in the sense that they would not be House of Commons committees?

M. Stedman: C'est cela. Ce sont des comités formés surtout de représentants du secteur privé, qui seront presque assurément présidés par des représentants du secteur privé. Leur mandat est décrit dans le document budgétaire intitulé *Pour l'essor de la petite entreprise*, et je suppose que ce mandat correspond au travail qu'ils entreprendront, du moins au départ. Nous nous attendons à ce qu'ils participent au travail que nous entreprendrons nous-mêmes au cours des mois à venir.

The Chairman: Is that all? We can come back later on.

Monsieur Mills.

M. Mills: Merci, madame Kennedy et monsieur Stedman, d'être venus cet après-midi. Ma première question s'adresse à Mme Kennedy. Elle traite du Bureau du surintendant des institutions financières.

Il y a environ un an, le Parlement a adopté un projet de loi codifiant la Loi sur les banques. Lors de cet examen de la Loi sur les banques, nous avons prévu un amendement, dans ce projet de loi, en vue de protéger les consommateurs.

Essentiellement, un consommateur qui a affaire à une banque et qui estime qu'il n'est pas traité équitablement peut faire rapport de cela au Bureau du surintendant des institutions financières. Si le Bureau du surintendant des institutions financières juge que la banque ne vous traite pas équitablement, par exemple, la plainte est publiée dans le rapport annuel du Bureau du surintendant.

Je me demandais si beaucoup de gens se prévalaient de cette possibilité pour porter plainte. Peut-être que vous avez des détails. Je voudrais savoir si l'amendement apporté a produit des résultats.

Mme Kennedy: Oui. Je ne suis pas responsable du service qui s'occupe de ces questions, mais je pense que je peux vous en toucher un mot. Le bureau possède une procédure pour entendre les plaintes, et il y en a eues. Je n'ai pas de statistiques ici, mais je me ferai un plaisir de vous les envoyer.

Dans son rapport annuel, on trouve des notes sur le résultat obtenu l'année dernière, et je crois que le bureau a l'intention de continuer de signaler ce genre d'activité. De mémoire, je crois pouvoir vous dire qu'un bon nombre de ces plaintes ont été réglées directement entre la banque et le consommateur. De toute façon, nous pouvons vous donner des chiffres précis et des statistiques qui seront prêts dès la prochaine séance du comité.

[Text]

[Translation]

• 1620

Mr. Mills: That would be very useful, because I've not had good luck with the Office of the Superintendent of Financial Institutions when I've put forward a couple of complaints on behalf of small and medium-sized business. I'm just wondering if it has found a single case in the last year where the bank perhaps hadn't lived up to its responsibility to the customer. At any rate, that would be terrific if you would supply us with that information.

My second and final question, Mr. Chairman, is to Mr. Stedman. In the last Parliament, when we amended the Small Businesses Loans Act and when we were in opposition, we supported the previous government's amendments to the Small Businesses Loans Act. But we were very concerned about the fact that very few bank managers knew about the Small Businesses Loans Act. People would go into a bank and say they'd like to arrange a loan and to see if they could apply under the Small Businesses Loans Act and the bank managers would say they didn't know what the person was talking about.

The then minister, Mr. Hockin, gave us an assurance in the House of Commons that he would make sure the industry department would ensure that all the bank managers in Canada were thoroughly acquainted with the Small Businesses Loans Act.

I realize that the float has gone up from \$500 million to \$2 billion, I think you said, yet two weeks ago there was an article in a local newspaper describing a survey that was taken on 100 bank managers across Canada and 80 of them had never heard of the Small Businesses Loans Act.

Could you explain to the committee what we, as a department, are doing to make sure the banks know about this very important piece of legislation? At least, it was important to the banks at that time because, to quote this vice-president of the Royal Bank, Charlie Coffey, the Small Businesses Loans Act is basically a no-brainer for a bank manager because the Crown is guaranteeing 90 per cent of the loan. So I'm wondering what we're doing to make sure all commercial loan officers know this act exists.

Mr. Stedman: I'd be tempted to say, but I won't, that the statistics speak for themselves and that lending is up by a factor of five this year. We would expect that by the end of March the banks will have done approximately \$2.5 billion in financing under the Small Businesses Loans Act.

As to the information that's been provided to bank managers across the country, I don't have personal knowledge of that. But I will be happy to provide the committee with the materials that were provided to the banking community and bank managers across the country at the time the act was passed. I will get back to you on that promptly.

The Chairman: You said you would be prompt, Mr. Stedman, to say that statistics speak for themselves. I think they probably do. Hasn't what has been happening been that the banks have been drawing down on their lines of credit to small

M. Mills: Cela serait très utile car je n'ai pas eu beaucoup de chance, quand, au nom de quelques PME, j'ai présenté des plaintes au Bureau du surintendant des institutions financières. Je me demandais si l'année dernière, il s'est trouvé qu'on donne raison à un consommateur se plaignant qu'une banque ne s'était pas bien acquittée de ses responsabilités. De toute façon, je serais ravi que vous nous donniez ces renseignements.

Une deuxième et dernière question: elle s'adresse à M. Stedman. Pendant la législature précédente, au moment de la modification de la Loi sur les prêts aux petites entreprises—et à ce moment-là nous étions dans l'opposition—, nous avons appuyé les amendements du gouvernement de l'époque. Nous nous sommes toutefois inquiétés en constatant que très peu de gérants de banque connaissaient l'existence de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Des gens se présentaient à la banque dans l'intention de demander précisément un prêt en vertu de cette loi et les gérants de banque leur répondaient qu'ils ne savaient pas de quoi ils parlaient.

M. Hockin, alors ministre, s'est engagé à la Chambre des communes à faire en sorte que le ministère de l'Industrie renseigne tous les gérants de banque au Canada sur l'existence de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Je me rends compte que le programme qui était de 500 millions de dollars l'année dernière est maintenant de 2 milliards de dollars, mais il y a encore deux semaines, j'ai trouvé un article dans un journal local qui rendait compte d'une enquête menée auprès de 100 gérants de banque des quatre coins du Canada et 80 d'entre eux ont dit n'avoir jamais entendu parler de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Pouvez-vous expliquer aux membres du comité quelles mesures le ministère prend pour veiller à ce que les banques connaissent l'existence de cette loi très importante? En effet, elle est importante car comme l'a dit à ce moment-là le vice-président de la Banque Royale, Charlie Coffey, la Loi sur les prêts aux petites entreprises est de tout repos pour le gérant de banque car l'État garantit 90 p. 100 du prêt. Je me demande ce que nous faisons pour nous assurer que tous les agents de prêts commerciaux en connaissent l'existence.

M. Stedman: Je serais tenté de me contenter de dire que les statistiques sont éloquentes car les prêts ont été multipliés par cinq cette année. D'ici la fin du mois de mars, les banques auront financé les petites entreprises à hauteur de près de 2,5 milliards de dollars en vertu des dispositions de la Loi.

Je ne peux rien vous dire sur ce qui a été fait pour fournir des renseignements aux gérants de banque d'un bout à l'autre du pays. Je serais ravi toutefois de donner au comité les brochures qui ont été transmises aux banquiers et aux gérants de banque, notamment au moment où la loi a été adoptée. Je vous dirai bientôt ce qu'il en est.

Le président: Vous hésitez à vous contenter de dire que les statistiques étaient éloquentes. Elles le sont effectivement. N'est-il pas vrai que les banques ont donné de moins en moins de marges de crédit aux petites entreprises et qu'elles les ont

[Texte]

business and replacing them with term loans under the Small Businesses Loans Act, which are guaranteed by the government and are also less flexible in lines of credit? Doesn't this represent a huge potential liability to the Canadian taxpayers? By definition, a number of these loans will go bad.

So what the banks have been doing in the past year or so under the SBLA is in essence transferring their risk to the Government of Canada and to the taxpayers.

I would address this question to the witness from the Department of Finance. Do you in the Department of Finance have any concerns that perhaps the provisions of the SBLA have been made too generous? Are you concerned about a potential liability to Canadian taxpayers?

[Traduction]

remplacées par des prêts à terme en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, prêts qui sont garantis par l'État et qui sont tout aussi souples que des marges de crédit? Cela représente-t-il un passif potentiel énorme pour les contribuables canadiens? On peut être sûr qu'un certain nombre de ces prêts seront de mauvaises créances.

Depuis un an environ, aux termes de la Loi, les banques ont ni plus ni moins transféré les risques qu'elles assumaient au gouvernement du Canada et aux contribuables.

Il faudrait poser la question à un représentant du ministère des Finances. S'inquiète-t-on au ministère des Finances de ce que les dispositions de la Loi sur les prêts aux petites entreprises puissent être trop généreuses. Craignez-vous que l'on soit en train d'imposer un fardeau aux contribuables canadiens?

• 1625

Ms Kennedy: I think you've raised a very interesting question. The whole development in trends under SBLA and lending is clearly something we are looking at and studying. I think it would be a bit premature, though, to conclude that yes, there's a concern, which would be interpreted as being because we have some analysis to say there has been a big increase in risk.

Of the measures introduced, some of the provisions were to increase the size of the loan outstanding. Of course, one would hope that would have an increase on volume and not necessarily be detrimental in terms of risks. There were changes in terms of interest rate charges. There was some change on the risk-sharing, but the principle of 10 per cent risk-sharing on part of the lenders, so if there was an increase in risk a share of those losses would be borne by the private sector as well as the government. These were changes that were well studied and seemed to be adjustments that would be useful for increasing access to capital for small business.

I think we have very short experience with the program, since the changes were just put in place a little under a year ago. We will be closely monitoring the situation to assess exactly how the flows are adjusting under the program.

Mr. Iftody: I have just a couple of general comments.

We're starting to hear witnesses to begin what I think should be a very interesting process. I just want to give a preface to some of my comments and a couple of questions, one for each of you. I promise they won't be difficult ones.

Coming from a small business background, and I know some members on our side have as well, it's a tortuous process out there with respect to small business and loans and trying to run a small business successfully. On the other hand, I'm quite impressed with the reports of a number of banks who boast of considerable profits and so on, particularly in the last three years. So at least in my view, as a former small business person, we have some obvious dissonance in terms of what we ought to be doing and what is happening. I want to put that on the record.

Mme Kennedy: Vous soulevez là une question très intéressante. Manifestement, nous examinons de près l'évolution des tendances dans le cas de la LPPE et des prêts. Je crois qu'il serait cependant un peu prématuré de dire que nous nous en inquiétons car on en conclurait que nos analyses ont révélé une forte augmentation du risque.

Parmi les mesures adoptées, certaines avaient pour objet d'accroître le montant du prêt non acquitté. Naturellement, on espère que cela contribuera à accroître le volume sans nécessairement créer des risques supplémentaires. Il y a eu des changements en ce qui concerne les taux d'intérêt ainsi que le partage des risques, mais le principe selon lequel les prêteurs assurent 10 p. 100 du risque demeure, si bien que si le risque augmente, une partie des pertes sera assumée par le secteur privé comme par le gouvernement. Ces changements ont fait l'objet d'une étude approfondie et devraient contribuer à accroître l'accessibilité des petites entreprises au capital.

Notre expérience du programme est encore très nouvelle puisque ces changements ne sont intervenus qu'il y a un peu moins d'un an. Nous allons suivre de très près la situation afin de déterminer les effets du programme sur les mouvements.

M. Iftody: J'ai deux remarques de caractère général à faire.

Nous commençons à entendre des témoins au début de ce qui me paraît devoir être un processus très intéressant. Je voudrais préfacier certains de mes commentaires et poser une question à chacun d'entre vous. Je promets qu'elles ne seront pas difficiles.

Je viens du milieu de la petite entreprise, comme certains des membres représentant ici notre parti, et je sais que les petites entreprises doivent suivre un processus tortueux pour obtenir des prêts et rester en affaires. En revanche, je suis très frappé par les rapports d'un certain nombre de banques qui annoncent fièrement des profits considérables, en particulier ces trois dernières années. Il me semble donc, pour moi qui vient de la petite entreprise, qu'il y a un écart manifeste entre ce que nous devrions faire et ce qui se passe. Je tiens à ce que cette remarque apparaisse au compte rendu.

[Text]

While we are struggling to find increasing sources of capital for a small business, I note just from reading some information today that our investments overseas for venture capital have doubled to \$13 billion since last year. Yet in my own riding I hear from small business people continually that they can't get access to capital. So obviously it is there.

I wanted to make those general comments, Mr. Chair, and then start off by a question to Ms Kennedy with respect to the code of conduct.

These sound like very nebulous and general types of things, and a code rather than an act has no legislative power as such, or enforcement. In your view, as an official from the Department of Finance, how would you ever perceive that something such as a code of conduct would in fact evolve to a place where there would be a manifest increase in the number of loans going to small business, particularly smaller ones such as what we're now calling micro-businesses, with employees of 10 or less?

Ms Kennedy: There are several things I might say with respect to your question.

First, you commented on a code versus an act in terms of the pros and cons of those two approaches. In the financial services area, and I think in other sectors, there has been considerable thrust for areas of self-regulation, and it seemed to have merits in terms of being adaptable to changing circumstances. So at this stage it is not clear to me that there is need for legislation if a voluntary code is not proven to be effective. In that case my response might be different, but *a priori* I think a code—and it has been used in other countries—adopted by the institutions in question and then implemented can be an effective form of changing behaviour and ensuring certain standards of behaviour.

• 1630

Your second point touches on the question of what's in the code. A code could be very nebulous or it could be more substantive. As I said in my opening remarks, we're still at the developmental stage and looking at what might be in a code. The final assessment of how useful it is will be in the results of the deliberations. I believe that what we've heard in terms of some of the problems that small businesses are facing is access to capital, but also the nature of the relationships and difficulties in terms of expectations. Mr. Mills mentioned difficulties in terms of complaints and how they are satisfactorily resolved. Those are some of the areas that I think could be usefully addressed in a code of conduct.

Finally, to pick up on another point you made, I would not suggest that a code of conduct alone will be sufficient to solve the problems of access to financing and small business. We have a fairly long list. At the end of the day I don't think that alone will be sufficient, but I think it would be a very useful contribution and that's why we're pursuing it.

[Translation]

Alors que nous nous débattons pour trouver des sources croissantes de capital pour la petite entreprise, je note dans un document d'information que je lis aujourd'hui que nos investissements de capital-risque outre-mer ont doublé et atteignent 13 milliards de dollars depuis l'an dernier. Pourtant, dans ma propre circonscription, les gens des petites entreprises me répètent continuellement qu'ils ne réussissent pas à avoir accès au capital. Il y a donc un problème.

Je tenais à faire ces remarques d'ordre général, monsieur le président, avant de poser une question à M^{me} Kennedy au sujet du code de conduite.

Il semble qu'il s'agisse-là de quelque chose de très nébuleux et général car un code, à la différence d'une loi, n'a pas de valeur législative en soi, ni de pouvoir d'application. À votre avis, en tant que fonctionnaire du ministère des Finances, comment pouvez-vous penser qu'un code de conduite permettrait d'en arriver à un point où il y aurait une augmentation manifeste du nombre de prêts aux petites entreprises, en particulier à celles que nous appelons les micro-entreprises, qui ont dix employés au moins?

Mme Kennedy: J'aurais plusieurs choses à dire en réponse à votre question.

Premièrement, vous venez de mentionner des avantages et des inconvénients d'un code comparativement à une loi. Dans le domaine des services financiers, et je crois dans d'autres secteurs, il s'est dessiné une tendance très nette à l'autoréglementation qui semblait offrir l'avantage d'une meilleure capacité d'adaptation à l'évolution de la situation. Pour le moment, il ne me semble donc pas évident qu'une loi soit nécessaire s'il n'est pas prouvé qu'un code volontaire est efficace. Si c'était vraiment le cas, ma réponse pourrait être différente, mais *a priori*, j'estime qu'un code—méthode utilisée dans d'autres pays—adopté par les institutions concernées et mis en oeuvre, peut être un moyen efficace de modifier le comportement et d'assurer certaines normes de comportement.

Votre seconde remarque a trait au contenu du code. Un code peut être très nébuleux ou offrir beaucoup plus de substance. Comme je l'ai dit dans mes remarques préliminaires, nous en sommes encore au stade de l'élaboration et de l'étude de son contenu possible. Les résultats des délibérations permettront d'en déterminer l'utilité. D'après ce que nous avons entendu, certains des problèmes auxquels les petites entreprises se heurtent sont l'accès au capital, mais ils ont également trait à la nature des rapports et aux difficultés suscitées par les attentes. M. Mills a mentionné certaines difficultés au sujet des plaintes et de la manière dont elles étaient réglées. Voilà quelques-uns des domaines qui pourraient être utilement traités dans un code de conduite.

Enfin, pour revenir à une autre de vos remarques, je ne prétends pas qu'un code de conduite suffirait à lui tout seul à résoudre les problèmes d'accès des petites entreprises à une aide financière. Nous avons une liste assez longue. En fin de compte, je ne pense pas que cela suffise, mais je crois que ce serait un apport fort utile et c'est pourquoi nous poursuivons nos efforts dans ce sens.

[Texte]

Mr. Iftody: I appreciate the general intent of proceeding this way, but I think most regional managers of any of the five banks could provide us with painful anecdotes about small business people who have been in their offices begging for loans that they were many instances denied. The cost to them as individuals was very obvious, but also in terms of the national level.

Given the history of the banking industry in Canada and its relationship with small business, particularly over the last three years, I have difficulty seeing how a code of conduct would bring us to the place we need to be right now. It's a good start to bring people to the table to start thinking about things, but if these kinds of measures are all we are going to anticipate over the next twelve months, I want to register my concern that this won't be helpful and persuasive enough to the banking industry to convince them that we have a crisis here and we ought to be doing far more.

Ms Kennedy: I think your points are well taken. As I said in my opening remarks, Minister Martin met with the chief executives of banks very early in the mandate, and this small business financing issue was a priority agenda item, which I think reflects the comments you've just made. It's one element, but it is true that there need to be other elements of a package to address the problems.

Mr. Iftody: Thank you. When you pursue this with other officials or banking officials you might discuss this with, you might mention that I have some concerns about what this code of conduct might contain. So I will just leave that with you.

[Traduction]

M. Iftody: J'apprécie les raisons pour lesquelles vous procédez de cette manière, mais je crois que la plupart des directeurs régionaux de n'importe laquelle des cinq banques pourraient nous raconter de pénibles anecdotes au sujet de dirigeants de petites entreprises qui sont venus dans leur bureau les supplier de leur accorder un prêt qu'ils se sont vu refuser dans bien des cas. Le coût est manifestement très élevé sur le plan individuel, mais aussi sur le plan national.

Étant donné le passé du secteur bancaire au Canada et ses rapports avec la petite entreprise, en particulier au cours de ces trois dernières années, j'ai du mal à voir comment un code de conduite pourrait nous amener au point où nous devrions nous trouver aujourd'hui. C'est un bon point de départ d'amener les gens à se réunir pour réfléchir à différentes questions, mais si ces mesures sont tout ce à quoi nous pouvons nous attendre au cours des douze prochains mois, je tiens à déclarer que je crains que cela ne sera pas suffisamment utile et convaincant pour amener le secteur bancaire à comprendre que nous sommes en présence d'une crise et que nous devrions faire beaucoup plus.

Mme Kennedy: Vos arguments sont tout à fait valables. Comme je l'ai dit au début, le ministre Martin a rencontré les chefs des banques au tout début de son mandat, et la question de l'aide financière aux petites entreprises a alors été un des points prioritaires à l'ordre du jour, ce qui correspond, je crois, aux remarques que vous venez de faire. Ce n'est qu'un élément, et il est vrai qu'il en faudra d'autres pour constituer un train de mesures destinées à régler les problèmes.

M. Iftody: Merci. Lorsque vous poursuivrez l'examen de cette question avec d'autres fonctionnaires ou représentants de banques à qui vous pourriez en parler, vous pourriez mentionner le fait que je m'inquiète du contenu de ce code de conduite. Je vous laisse le soin de le faire.

• 1635

I'd like to ask Mr. Stedman a brief question. You mentioned you have a representative from the Royal Bank advising you with respect to capital concerns in a small business. On an impressionistic level, I'm wondering about the difficulties we have evidenced in this country in dealing with banks.

Do you believe, Mr. Stedman, that notwithstanding all the good intentions of this individual, whoever he or she may be, he or she is going to be able to provide you with some very practical solutions to some of these problems? You have come from an industry and one of the banks in particular that is frequently identified—and I say this respectfully—as a principal obstacle or irritant with respect to access to those loans.

Mr. Stedman: The project the gentleman's working on is extremely important. It is how to get banks to more effectively finance the new-economy type firms in areas such as export finance and projects with a high technological or intellectual content where often hard assets are not available.

We approached the problem by organizing a group of experts who represent the financial community, government experts and private sector organizations that have a particular interest in this area to hammer out the real impediments to bank lending in these areas and try to find solutions.

Je voudrais maintenant poser une brève question à M. Stedman. Vous nous avez dit qu'un représentant de la Banque Royale vous conseillait au sujet des besoins de capitaux des petites entreprises. Il s'agit simplement d'une impression, mais il semble que dans notre pays, il n'est pas facile de traiter avec les banques.

Pensez-vous vraiment, monsieur Stedman, qu'en dépit de toutes les bonnes intentions de cette personne, elle sera capable de vous proposer des solutions très pratiques à certains de ces problèmes? Vous venez d'un secteur et, en particulier, d'une des banques qui sont fréquemment reconnues—et je le dis avec tout le respect que je leur dois—comme un des principaux obstacles ou sources d'irritation pour ceux qui essaient d'obtenir un prêt.

M. Stedman: Le projet auquel travaille cette personne est extrêmement important. Il s'agit de trouver des moyens plus efficaces de financer les entreprises de la nouvelle économie dans des domaines tels que le financement des exportations et la réalisation de projets à fort contenu technologique ou intellectuel, lorsque, bien souvent, il n'y a pas de biens durables.

Nous nous sommes attaqués au problème en constituant un groupe d'experts qui représentent les milieux financiers; ce sont des experts du gouvernement et d'organismes du secteur privé qui s'intéressent particulièrement à ce domaine et qui ont été chargés de déterminer quels étaient les obstacles réels aux prêts bancaires et d'essayer de trouver des solutions.

[Text]

The valid assumption in this area is that banks would very much like to lend more to these types of firms. They're going to, in general, grow quite quickly and be quite successful. They're going to be a larger and larger part of the economy. They're potentially wonderful clients for a bank, so why aren't they? What are the difficulties in enabling them to do these sorts of things? It seems to me there are a lot of technical problems that can be solved by technical experts focusing on them and trying to work out cooperative solutions. That's what we're trying to do there. It's quite a different set of issues than we might have in bank financing in general.

Mr. Iftody: I would suggest that some of the technical questions could probably be resolved under the rubric of a larger concern that we're dealing with. That might be a corporate culture within the banking community that forbids them to move beyond traditional types of thinking. I refer back to a comment made by your deputy minister in his opening statements to this committee that banks don't like to take risks.

I think that being a man of considerable wisdom and insight, he has cut to the issue very precisely. We have to find the ways and means, either through codes of conduct or in terms of the findings of this committee, to compel banks, if necessary, to become risk takers. This is one of the principal problems. Perhaps, Mr. Stedman, with respect to my representations to this committee, I'll bring that to the table to your colleagues when you are discussing that.

I have met with representatives from the Federal Business Development Bank in Manitoba and know they have done some very good work in Manitoba with respect to small business loans to people in the rural communities. I am interested particularly because of some of my concerns with the traditional banking sources to see a greater role for these or any other kinds of banks or instruments so business people can get access to capital.

You say you're providing an update with respect to their role. Can you expand on that a bit, please?

Mr. Stedman: Yes, we can. The Federal Business Development Bank Act... there'll be a bill presented to Parliament, assuming the ministers agree, and I think they will, in part because the bank is running into its legal lending limits. So in 1994 those limits have to be increased or the bank will have to stop lending, which would presumably not be a good idea.

So we're taking advantage of that opportunity through internal work and with the bank, and also through the two committees I mentioned earlier. The working committees have been established to take a look at all the things the bank does to see whether improvements can be made, either through a change in the legislation or simply by the bank deciding to shift direction to some extent.

[Translation]

Dans ce domaine, il est tout à fait justifié de penser que les banques seraient très heureuses de prêter plus d'argent à ce type d'entreprises. En règle générale, celles-ci vont croître très rapidement et réussir. Elles vont constituer une part de plus en plus importante de l'économie. Potentiellement, ce sont d'excellents clients pour une banque. Pourquoi donc ne le sont-elles pas? Qu'est-ce qui s'oppose à ce qu'elles puissent faire ce genre de choses? Il me semble qu'il y a de nombreux problèmes techniques qui peuvent être résolus par des experts qui essaieront de trouver des solutions dans un esprit de coopération. C'est ce que nous essayons de faire. Les questions à résoudre sont fort différentes de celles auxquelles nous avons en général affaire dans le domaine du financement bancaire.

M. Iftody: Certaines questions techniques pourraient probablement être réglées si elles étaient abordées dans un contexte plus large que celui où nous nous trouvons. Peut-être existe-t-il une culture d'entreprise, dans les milieux bancaires, qui leur interdit de sortir des sentiers battus. Je vous rappelle à ce sujet une remarque faite par votre sous-ministre, durant ses observations liminaires, lorsque celui-ci a déclaré que les banques n'aiment pas prendre de risque.

C'est un homme extrêmement avisé et intelligent et il a su aller tout droit au fond du problème. Il faut que nous trouvions les moyens, soit en utilisant des codes de conduite ou en appliquant les conclusions de ce comité, d'obliger les banques, en cas de nécessité, à prendre des risques. C'est un des problèmes principaux qui se posent. Peut-être, monsieur Stedman, soumettrai-je ces observations à vos collègues lorsque vous discuterez de ces questions.

J'ai rencontré des représentants de la Banque fédérale de développement au Manitoba et je sais que dans cette province, on a beaucoup fait pour faciliter les prêts aux petites entreprises des collectivités rurales. Étant donné les réserves que m'inspire l'attitude des banques traditionnelles, je souhaiterais que ce genre d'établissement ou d'autres types de banques ou d'instruments puissent jouer un plus grand rôle afin d'aider les gens d'affaires à avoir accès aux capitaux dont ils ont besoin.

Vous dites que vous allez nous fournir une mise à jour au sujet du rôle de la Banque fédérale de développement. Pourriez-vous nous donner plus de détails?

M. Stedman: Oui. La Loi sur la Banque fédérale de développement... Un projet de loi sera soumis au Parlement, à supposer que le ministre soit d'accord, ce qui sera, je crois, le cas. Cette mesure est due, en partie, au fait que la Banque est sur le point d'atteindre ses limites d'avance légales. En 1994, il va donc falloir augmenter ses limites sans quoi, la Banque devra cesser de prêter de l'argent, ce qui ne serait sans doute pas une bonne idée.

Nous profitons donc de cette occasion pour étudier la question dans nos propres services ainsi qu'avec la Banque et avec la collaboration des deux comités dont j'ai parlé tout à l'heure. Les comités de travail ont été constitués pour étudier toutes les activités de la Banque et pour voir s'il est possible d'y apporter des améliorations, soit en modifiant la loi, soit en laissant le soin à la Banque de décider de modifier quelque peu l'orientation de ses activités.

[Texte]

Many of the issues you've mentioned are issues the bank will certainly be considering, as we proceed with that review. So I'm looking forward to wide-ranging advice from this committee, the two working committees, and from the bank itself, as to changes in direction that could be made. The minister will, at the appropriate time, bring forward legislation that would reflect that advice.

Mr. Hanrahan: Ms Kennedy, I'd like to get back to the point raised by the chairman earlier with regard to the SBLA. The act seems to suggest, then, that the risk to the bank is decreasing and the risk to the taxpayer is increasing, and that there may well be a shift from traditional loans to loans under the SBLA.

I realize this program has only been in existence for a short time—I think you mentioned a year—but within that period of time is it possible for you to come up with a statistic or a report in terms of how much capital has been shifted from back loans to loans under the SBLA? Could that be done within the confines of this committee?

Ms Kennedy: I'll commence the response to this question, since you posed it to me, but Mr. Stedman may also have comments to make. Certainly the Department of Finance has an interest in the risk and the funding and financing of programs. But the SBLA program itself is actually administered by Industry Canada.

I think that, as I said, it's an interesting question that's being posed. It's a troublesome question that needs to be analysed. It's not easy at this point. What we've seen in the most recent statistics is a marginal increase in overall bank lending, a significant increase in SBLA lending. But you're talking about \$2 billion—plus SBLA lending compared to an \$18 billion to \$19 billion total. So the significant increase is in a smaller number.

In terms of new loans, it's hard to figure out what it would have been without. To answer your question simply, I can't today say definitively one way or the other, as I mentioned earlier, but it's certainly a question, of course, that we continue to monitor. People from Industry Canada and the Department of Finance have been reviewing it, to satisfy ourselves that this is incremental and is meeting the intent, which was to increase lending to small business.

The other thing, in terms of the shift of the risk, yes, there were some changes in the risk sharing as part of the amendments. There were also changes—the amount of personal guarantee that the banks could demand was reduced, etc. So there have been adjustments in several parameters of the overall program. It's difficult to pull out just one element, the risk sharing, and not consider the overall series of measures in terms of upping the outstanding size of the loans and also reducing the amount of personal guarantee that can be requested.

• 1645

I hope that's acceptable. I'm not sure if you have something to add there.

Mr. Stedman: The simple answer would be, yes, I'm concerned with your concerns. We don't know the answer yet.

[Traduction]

Beaucoup de points mentionnés par vous seront certainement examinés par la Banque, dans la suite de cet examen. J'attends donc avec intérêt tous les conseils que votre comité, les deux comités de travail, et la Banque elle-même, pourront nous donner sur les changements de direction possibles. Au moment opportun, le ministre présentera un projet de loi qui tiendra compte de ces conseils.

M. Hanrahan: Madame Kennedy, je voudrais revenir sur la remarque que le président a faite plus tôt au sujet de la LPPE. À cause de cette loi, le risque pour les banques diminuerait, alors qu'il augmenterait pour le contribuable, et il se pourrait également qu'on abandonne les prêts traditionnels au profit de prêts en vertu de la LPPE.

Je sais que ce programme est encore tout nouveau—il date d'un an, avez-vous dit, je crois—mais cela suffit-il pour que vous puissiez établir des statistiques ou un rapport sur l'importance du capital qui a été reporté sur des prêts en vertu de la LPPE? Serait-il possible de le faire dans les limites de ce comité?

Mme Kennedy: Je répondrai la première à cette question puisqu'elle s'adresse à moi, mais il se peut que M. Stedman ait des remarques à faire. Il est certain que le ministère des Finances s'intéresse aux risques que présentent les programmes et à leur financement. Mais l'application de la LPPE est en fait administrée par Industrie Canada.

Comme je l'ai déjà dit, la question est intéressante. Elle est préoccupante et exige une analyse, ce qu'il n'est pas facile de faire pour le moment. Les statistiques les plus récentes révèlent cependant une augmentation marginale des prêts bancaires globaux, mais une augmentation importante des prêts aux petites entreprises. Mais il s'agit—là seulement d'un peu plus de deux milliards de dollars pour un total de 18 à 19 milliards de dollars. Cette augmentation sensible demeure cependant peu élevée en chiffres réels.

En ce qui concerne les nouveaux prêts, il est difficile de savoir ce qui se serait passé sans ce programme. Pour simplifier, je dirais qu'il est pour le moment impossible de se prononcer mais qu'il s'agit bien sûr d'une question que nous continuerons à suivre de près. C'est ce que font Industrie Canada et le ministère des Finances afin de s'assurer qu'il y a une augmentation effective, ce qui correspond au but poursuivi, qui était d'accroître les prêts aux petites entreprises.

D'autre part, les modifications apportées à la loi se sont en effet soldées par une nouvelle répartition des risques. Il y a également eu d'autres changements—on a réduit le montant de la garantie personnelle que les banques pouvaient exiger, etc. On a donc modifié plusieurs paramètres du programme général. Il est difficile d'isoler un seul élément tel que celui du partage des risques, sans considérer l'ensemble des mesures concernant l'augmentation du volume de prêts non acquittés et la réduction de la garantie personnelle qui peut être exigée.

J'espère que ces explications vous suffiront. Je ne sais pas si vous voulez ajouter quelque chose.

M. Stedman: En termes très simples, je dirais qu'effectivement, je partage vos préoccupations. Nous ne connaissons pas encore la réponse.

[Text]

Mr. Hanrahan: I have a final question, then. What timeframe of data would be required before you could draw some valid conclusions?

Ms Kennedy: As I say, it's a question we're looking at now and deciding whether the conclusions are valid or not. We might decide we need more time and more data before we can decide, or we might decide they're sufficient. But at this very early stage in our examination I can't really answer.

Mr. Mills: I'd like to direct my question to Mr. Stedman and I'd like to quote from the *Growing Small Businesses* budget document. I'd like to refer to page 18, third paragraph. I'd like to read it. It's only one sentence:

According to Bank of Canada statistics, total small business loan portfolios, excluding commercial mortgages and agricultural loans, stood at \$20.9 billion at December 1989, decreased to \$17.4 billion at the end of 1992, and increased to \$18.3 billion at 30 September 1993.

Now, in a period when small businesses are having difficulty because of the economy, it would seem that paragraph would confirm beyond a shadow of a doubt that the financial institutions in this country walked away from small business during that period. I just wonder if you could react to that.

Mr. Stedman: I think they're extremely interesting data. It's very new information. We had it put together, I think, just before this document was published. That's exactly what we're analysing now. The question you raised would be an excellent question to raise with the bank officials who come as well.

We get explanations when we raise this with the bank officials, but I don't want to speak for them. I think they should raise them themselves. The answer of my colleague earlier is probably the best one, that we're learning a lot about the dynamics of small business lending, the demand for it, the supply of it and its trend over time.

Right now we're working hard on it. When we're able to draw a conclusion, such as you've drawn, I'd be happy to come back and give it to you. But we're not able to do that yet. The data interested me very much when we found them.

Mr. Mills: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Stedman: Do you want to add anything to that?

The Chairman: Do you have any preliminary conclusions or working hypotheses? Is this because of the recession? Is it a cyclical phenomenon? How do you explain this? It's a tremendous withdrawal.

Mr. Mills: You have to factor in, as Mr. Stedman said earlier, that there's a \$2 billion Small Businesses Loans Act float in there where that's guaranteed by the Crown.

The Chairman: How does this, for example, compare to the experience in the previous recession in 1981-82? Do you know?

[Translation]

M. Hanrahan: Cela m'amène à poser une dernière question. Combien de temps vous faudrait-il pour pouvoir tirer des conclusions valables?

Mme Kennedy: Je le répète, c'est une question que nous étudions en ce moment afin de décider si les conclusions sont valables ou non. Nous déciderons peut-être que nous avons besoin de plus de temps et de données avant de décider, ou nous déciderons peut-être au contraire qu'elles sont suffisantes. Mais nous n'en sommes encore qu'au début de notre examen et je ne peux pas vraiment répondre.

M. Mills: Ma question s'adresse à M. Stedman et je voudrais citer un passage du document *Pour l'essor de la petite entreprise*. Je vais vous lire le deuxième paragraphe de la page 19. Il ne s'agit que d'une phrase:

Selon certains chiffres de la Banque du Canada, la valeur des prêts aux PME, exception faite des hypothèques commerciales et des prêts aux entreprises agricoles, était de l'ordre de 20,9 milliards de dollars en décembre 1989, avait baissé à 17,4 milliards à la fin de 1992 puis était passée à 18,3 milliards au 30 septembre 1993.

Ce paragraphe me paraît confirmer sans l'ombre d'un doute que les institutions financières de ce pays ont abandonnées les petites entreprises au cours d'une période où elles étaient en difficultés à cause de l'économie. Qu'en pensez-vous?

M. Stedman: Ces données me paraissent extrêmement intéressantes. Ce sont des renseignements tout à fait nouveaux que nous avons rassemblés juste avant la publication de ce document. Ce sont précisément là les données que nous analysons actuellement. Votre question serait une excellente question à poser aux représentants des banques.

Lorsque nous leur posons la même question, ils nous fournissent des explications, mais je ne veux pas me substituer à eux. Je crois que c'est à eux de le faire. La meilleure réponse est probablement celle que ma collègue vous a donnée tout à l'heure, à savoir que nous sommes en train d'apprendre beaucoup de choses sur la dynamique des prêts aux petites entreprises, sur la demande, sur l'offre et sur l'évolution de la tendance.

C'est un point sur lequel nous travaillons actuellement d'arrachepied. Lorsque nous serons en mesure de tirer une conclusion, comme vous l'avez fait, je me ferai un plaisir de revenir pour vous la présenter. Mais nous n'en sommes pas encore là. Ces données m'ont beaucoup intéressé lorsque nous les avons trouvées.

M. Mills: Merci, monsieur le président.

M. Stedman: Voulez-vous ajouter une remarque?

Le président: Avez-vous tiré des conclusions préliminaires ou établi des hypothèses de travail? Est-ce dû à la récession? S'agit-il d'un phénomène cyclique? Comment expliquez-vous cela? Cela représente une baisse énorme.

M. Mills: Comme l'a dit tout à l'heure M. Stedman, il faut tenir compte qu'il y a une émission d'emprunt de 2 milliards de dollars au titre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, qui est garantie par l'État.

Le président: Que donne la comparaison, par exemple, avec l'expérience de la dernière récession de 1981-1982? Le savez-vous?

[Texte]

[Traduction]

• 1650

Ms Kennedy: What might be useful is to send you the historical data because it's hard to comment when one is just comparing two or three figures.

Clearly the lending peaked in late 1989. If you go back to the 1985-87 period, it ranges between \$14 billion, \$19 billion and \$17 billion. So in terms of trends and if the previous recession is examined, it is clear there is a cyclical element to the data that one has to decipher.

There also seems to be a lag. If you look at what was happening to the economy historically, you will find the decline in lending seems to have happened a little later than the decline in the economy.

Clearly there are cyclical elements to the data, and as I mentioned before, there's been tremendous growth in SBLA. That has occurred since April 1993, so that is very recent, but it's a \$2 billion figure compared to a \$17 billion to \$20 billion figure. I think that is not the only element at play here. We'll be happy to send you the data.

As you may be aware and as was mentioned in the beginning, the Bank of Canada data, which is the readily available data, is based on loan size as opposed to small business. So these are loans under \$0.5 million.

This raises some questions. Commercial mortgages are not included in that data, so that could be part of financing for small businesses as well. One of the reasons we are saying it requires additional analysis is because there are perhaps some other factors to look at together with the data. But clearly, as you say, it is part of the problem for small businesses in terms of their financing needs.

Mr. Ianno: Thank you for coming before us.

What I'm curious about is this new joint committee and what is going to be attempted, because it seems like a very broad scope. I wonder how we are going to fit into that, if at all, and if we're going to be doing some work that committee will be doing.

I also would like to know whether there will be a division in our mandate or will we be working together in a spirit of cooperation? In addition, considering that it's being headed by someone from the Royal Bank and there are going to be a lot of private sector committees, who are they run by? Turning to Mr. Hanrahan's perspective, if I understood the question correctly, we're accountable and you're accountable to the minister, but how does it all tie together?

Mr. Stedman: There are a lot of committees. Let me see if I can try to clarify the structure. We did a chart to try to understand it ourselves.

The committee mentioned in the budget speech is effectively a joint venture between the finance and industry departments to work together on small business financing. This is not breathtaking but it's all progress. It might not have existed at

Mme Kennedy: Il serait peut-être bon de vous faire parvenir les données historiques car il est difficile de faire une comparaison qui se limite à deux ou trois chiffres.

Manifestement, les prêts ont culminé à la fin de 1989. Si vous vous reportez à la période de 1985-1987, il sont respectivement pour chaque année de 14 milliards de dollars, 19 milliards de dollars et 17 milliards de dollars. Si l'on parle de tendance et si l'on examine la dernière récession, il est donc clair qu'un élément cyclique existe et qu'il faut le déchiffrer.

Il semble également y avoir un décalage. Si vous examinez les données économiques historiques, vous constaterez que la baisse des prêts semble être intervenue un peu après le fléchissement de l'économie.

Manifestement, ces données correspondent à des éléments cycliques et, comme je l'ai dit tout à l'heure, il y a eu une énorme croissance dans le cadre de la LPPE. Elle a commencé en avril 1993 et elle est donc très récente, mais il s'agit d'un chiffre de 2 milliards de dollars comparé à 17 ou 20 milliards de dollars. Je crois que ce n'est pas le seul élément qui entre en jeu. Nous nous ferons un plaisir de vous communiquer les données.

Comme vous le savez peut-être—on l'a mentionné au début—les données de la Banque du Canada, que tout le monde peut se procurer, sont établies d'après la taille du prêt et non en fonction des petites entreprises. Il s'agit donc de prêts de moins de 0,5 million de dollars.

Cela soulève un certain nombre de questions. Les prêts hypothécaires commerciaux ne sont pas inclus dans ces données, alors que cela ferait également partie du financement des petites entreprises. Une des raisons pour lesquelles nous estimons que cette question exige une analyse plus poussée est qu'en plus des données, il y a peut-être d'autres facteurs à prendre en compte. Mais manifestement, comme vous le dites, cela fait partie du problème de financement des petites entreprises.

M. Ianno: Je vous remercie d'être venus.

Ce qui m'intéresse c'est ce que va tenter de faire ce nouveau comité mixte, car sa tâche me paraît très vaste. Quelle va être notre place éventuelle dans tout cela et allons-nous faire partie du travail de ce comité.

Je voudrais également savoir s'il y aura une division de notre mandat ou si nous travaillerons de concert dans un esprit de coopération? En outre, étant donné que le comité est dirigé par quelqu'un qui vient de la Banque Royale et qu'il va y avoir un grand nombre de comités du secteur privé, qui va les diriger? Pour revenir à ce que disait M. Hanrahan, si j'ai bien compris la question, nous sommes responsables et vous êtes responsables devant le ministre, mais comment tout cela se coordonne-t-il?

M. Stedman: Il y a beaucoup de comités. Je vais essayer de vous apporter des éclaircissements sur le système. Nous avons établi un tableau pour essayer de le comprendre nous-mêmes.

Le comité mentionné dans le discours du budget est effectivement une coentreprise du ministère des Finances et de celui de l'Industrie qui auront pour tâche d'étudier le financement des petites entreprises. Cela n'a rien de

[Text]

another time. The ministers have set that up and told us to get on with these issues. We've developed an internal work program of applying our officials and people we can get to help us out—and this is where the Royal Bank staffer comes in, among others—to tackle various issues, and they're working on them.

Mr. Ianno: What type of issues?

Mr. Stedman: Issues such as capital, export financing questions and that sort of thing.

Mr. Ianno: So export financing—

Mr. Stedman: This is one of them, but there are a number of them.

With the Canadian Bankers Association and the banks, we've created a number of working groups to tackle specific issues. They are focusing on these issues, which Sheryl Kennedy mentioned earlier, such as the code of conduct and a number of other questions. Clarifying banking statistics is another example. We've never good statistics on bank lending to small business.

So a number of working groups are tackling those issues. Then in the *Growing Small Businesses* paper in the budget, two working committees were also—

Mr. Ianno: Sorry, but can I just ask a question on one of the things you mentioned? On the statistics for banking to small business, why does a committee have to come up with that as compared with the banks just supplying us the information they have internally? I'm just curious how you will then. . .

Ms Kennedy: On the whole question of statistics, usually when you want statistics to better understand a problem or improvements in a situation, you need some commonality. So in this particular field, it's not collected necessarily in a comparable way from bank to bank.

We talked at the beginning about definitional questions of exactly what is a small business as opposed to what is a loan to a small business, whether commercial mortgages are in or out, and the farming community and how they fit in. There are quite a few questions. Ultimately, therefore, to get really useful statistics we take whatever we have for the immediate needs, but one would like over the medium term to get something that would be very useful. You need that commonality of definition.

Also, of course, the Bank of Canada is involved in terms of receiving data and publishing, as are other experts in statistical work. So that is the committee's effort.

Mr. Stedman: So as well as...[Inaudible—Editor]...Canadian Bankers Association and their member banks, we also have announced, through the *Growing Small Businesses* document in the budget, that two working

[Translation]

particulièrement spectaculaire mais c'est un progrès. En d'autres circonstances, un tel comité n'aurait peut-être pas pu exister. Les ministres l'ont donc établi et nous ont dit de nous attaquer aux problèmes. Nous avons élaboré un programme de travail interne dans lequel nous utilisons notre propre personnel et les personnes auxquelles nous pouvons faire appel pour nous aider—c'est ainsi qu'est arrivé chez nous le cadre de la Banque Royale, entre autres personnes—pour étudier diverses questions, et toutes ces personnes s'y emploient.

M. Ianno: Quelle genre de questions?

M. Stedman: Des questions telles que les capitaux, le financement des exportations, etc.

M. Ianno: Donc, le financement des exportations. . .

M. Stedman: C'est une des questions à l'étude, mais il y en a beaucoup d'autres.

Avec l'Association des banquiers canadiens et les banques, nous avons créé un certain nombre de groupes de travail chargés d'étudier des questions précises. Comme l'a dit Sheryl Kennedy tout à l'heure, ces groupes concentrent leurs efforts sur diverses questions telles que le code de conduite. Rendre plus claires les statistiques bancaires est un autre exemple de ces tâches. Nous n'avons jamais eu de bonnes statistiques sur les prêts bancaires aux petites entreprises.

Il y a donc un certain nombre de groupes de travail qui étudient ces questions. D'autre part, dans le document *Pour l'essor de la petite entreprise* accompagnant le budget, deux comités d'étude étaient également. . .

M. Ianno: Excusez-moi, mais puis-je poser une question sur un des points mentionnés? À propos des statistiques sur les prêts aux petites entreprises, pourquoi faut-il en charger un comité au lieu de demander simplement aux banques de nous fournir les renseignements qu'elles détiennent déjà? Je voudrais savoir comment vous allez. . .

Mme Kennedy: Habituellement, lorsque vous voulez des statistiques pour mieux comprendre un problème ou améliorer une situation, vous avez besoin d'éléments communs. Dans ce cas particulier, la méthode de collecte de données n'est pas nécessairement la même d'une banque à l'autre.

Au début, nous avons parlé de définir exactement ce qu'est une petite entreprise, ce qu'est un prêt à une petite entreprise; les prêts hypothécaires commerciaux vont-ils être pris en compte ou non; et la place qui revient au milieu agricole. Cela fait beaucoup de questions à résoudre. En fin de compte, nous prenons les statistiques dont nous disposons pour répondre aux besoins immédiats, mais à moyen terme, il serait bon d'obtenir quelque chose qui soit vraiment très utile. Il faut donc que les définitions concordent.

D'autre part, naturellement, la Banque du Canada reçoit et publie des données, comme d'autres experts en statistique. C'est donc là-dessus que portent les efforts du comité.

M. Stedman: Donc, comme...[Inaudible—Éditeur]... l'Association des banquiers canadiens et leurs membres, nous avons annoncé dans le document *Pour l'essor de la petite entreprise*, que deux comités de travail seront constitués. Le

• 1655

[Texte]

committees will be established. The first is on the business environment, which by and large will cover off the issues of interest to all small businesses, such as access to finance. The second is a committee on growth issues, which will focus on the particular needs of rapidly growing small and medium-sized businesses, particularly ones that, for example, might be interested in exports and so on, the collection of firms that are actually growing very quickly and creating a lot of jobs. They are running into problems in part because of growth.

Mr. Ianno: I'd ask you if you could clarify a little bit more on the access to financing in the business environment. Who will participate in that?

Mr. Stedman: The ministers will be naming the members of that committee in the near future.

Mr. Ianno: When you say members, is that from the private sector?

Mr. Stedman: Yes, they will be private sector members. They will run their program, seeking to fulfil a mandate outlined in the *Growing Small Businesses* document, where there's a list of items they're asked to take a crack at. Hopefully they will be working together, using some of our resources and some that will be available to them to try to guide the minister in coming up with answers to those questions.

Mr. Ianno: Mr. Chairman, is that what our committee's going to be doing also? Is that what this frame of reference is about?

The Chairman: Well, these are our terms of reference. I don't have the exact terms of reference for the business environment committee. Clearly, though—

Mr. Ianno: No, I'm asking about our committee. I'll ask them about theirs in a second.

Mr. Mills: There will be some duplication.

The Chairman: Well, I don't know. There are a number of different committees working in similar areas.

I think that is the answer to your question. The fact is that we're a parliamentary committee. We have prerogatives that are somewhat different from a group of technocrats meeting behind closed doors.

Mr. Ianno: I'm just trying to clarify so that I'm clear as to my role here. I just want to get a better understanding to know that there are others who will be doing different things. I want to know how I can work more effectively.

Mr. Mills: We're part of the industry in Ottawa.

The Chairman: I must say, I think I can speak for members—and perhaps it's premature—that we would like to have had a bit more information from you even in writing about the mandate of these committees you've talked about. You've referred to the business environment committee and the one dealing with growth issues. I think you also talked about some other committees that go back to last November, but it certainly would help us in navigating to know what's happening out there.

[Traduction]

premier travaillera sur le contexte économique, ce qui couvre en gros tout ce qui intéresse les petites entreprises, notamment l'accessibilité à une aide financière. Le second est un comité de travail sur l'expansion, qui étudiera les besoins particuliers des petites et moyennes entreprises qui se développent rapidement, en particulier celles qui, par exemple, pourraient s'intéresser aux exportations, ensemble d'entreprises qui se développent très rapidement et créent beaucoup d'emplois. C'est précisément en partie à cause de cette croissance qu'elles se heurtent à des problèmes.

M. Ianno: Pourriez-vous me donner un peu plus de détails sur l'accessibilité à l'aide financière dans le contexte économique. Qui y participera?

M. Stedman: Les ministres doivent nommer incessamment les membres de ce comité.

M. Ianno: Lorsque vous dites membres, viendront-ils du secteur privé?

M. Stedman: Oui, ils s'efforceront de s'acquitter du mandat décrit dans *Pour l'essor de la petite entreprise*, qui contient une liste de points qu'on leur a demandé d'étudier. Ils s'efforceront, avec succès je l'espère, d'aider le ministre à trouver des réponses à ces questions et, pour cela, ils utiliseront nos ressources et certaines autres qui seront mises à leur disposition.

M. Ianno: Monsieur le président, est-ce également ce que va faire notre comité? Est-ce là notre mandat?

Le président: En effet. Je ne connais pas exactement le mandat du comité de travail sur le contexte économique. Manifestement, cependant. . .

M. Ianno: Non, c'est de notre comité que je parle. Je leur demanderai dans un instant ce qui en est du leur.

M. Mills: Il y aura un certain chevauchement des attributions.

Le président: Je n'en sais rien. Il y a beaucoup de comités qui travaillent dans des domaines analogues.

Je crois que cela répond à votre question. N'oublions pas que nous sommes un comité parlementaire et que nous avons une prérogative quelque peu différente de celle d'un groupe de technocrates qui se réunissent à huis clos.

M. Ianno: J'essaie simplement de déterminer exactement ce que sera mon rôle ici. J'essaie de mieux comprendre ce que les autres vont faire de différent. Je veux savoir comment pouvoir travailler plus efficacement.

M. Mills: Nous faisons partie du secteur à Ottawa.

Le président: Je dois dire—et je crois traduire ici ce que pensent les membres, même si c'est peut-être prématuré—que nous aurions aimé recevoir un peu plus de renseignements de vous, même par écrit, au sujet du mandat de ces comités dont vous parlez. Vous avez fait allusion au comité de travail sur le contexte économique et au comité de travail sur l'expansion. Je crois que vous avez également parlé de votre comité qui remonte à novembre dernier, mais cela nous aiderait certainement à mieux guider notre barque si nous savions ce qui se passe ailleurs.

[Text]

[Translation]

• 1700

Mr. Stedman: Page 52 of the *Growing Small Businesses* document outlines the mandate of the working committee on business environment issues, and page 53 outlines the mandate of the working committee on growth issues. It's worth knowing that the mandate of the committee on business environment issues deals with financing questions and other issues such as regulatory reform, paper burden and so on. So there are a number of things that they're going to be asked to cover. The working committee on growth issues deals with management skills, labour skills, technology, trade and capital flows.

Page 53 notes that in the fall the government will be reporting back to Parliament on the progress being made on all these issues and all issues raised in *Growing Small Businesses*. It will give parliamentarians an opportunity to comment on and improve on the work that's been done so far.

Mr. Ianno: David, you mentioned technocrats, but they could also be business people. To me the terms define two different—

The Chairman: Business technocrats.

Mr. Ianno: Okay.

Mr. Mills: CFIB and CBA—the associations that have expertise.

Mr. Ianno: So it will be the associations that will be on these committees?

Mr. Stedman: The ministers will make that announcement when they make it.

Mr. Ianno: Okay, I was just curious as to what format it's going to have. I didn't mean to throw you off. I just want to clarify what my role is. I want to find out as much as I can.

A different matter, and I gather this might fall under Ms Kennedy's domain, is the FBDB. Is that the case?

Mr. Stedman: It's mine.

Mr. Ianno: I guess they've reached their limitation and that's part of the reason you mentioned that the bill will be forthcoming. Do they have a loan loss? What's the loan loss ratio of the FBDB?

Mr. Stedman: I don't know that. We could provide that information, but I don't know it. If the committee found it useful, we could provide a copy of their annual report, which has just come out. It should have that information in it.

Mr. Ianno: Okay. I'm asking this because I've been trying to find out how effective they are as an organization. Are they taking up the slack? I gather their mandate is to fund small businesses that banks don't want to fund because the risk is too high. What kind of loss ratio is there considering that they're not...? If their loan loss ratio is low, why is it that they're lending to these companies and surviving? Why is it that the banks, who are reducing their overall lending to small business, don't want to lend to these businesses?

M. Stedman: À la page 51 du document *Pour l'essor de la petite entreprise* on présente le mandat du comité de travail sur le contexte économique, et à la page 52, celui du comité de travail sur l'expansion. Il est bon de savoir que le mandat du premier traite de questions de financement et autres telles la réforme de la réglementation, la paperasserie, etc. Ils vont donc être chargés d'étudier un certain nombre de questions. Quant au comité de travail sur l'expansion, il s'occupe des compétences en gestion, du perfectionnement de la main-d'oeuvre, de la technologie, du commerce et de la circulation des capitaux.

À la page 52, on note qu'à l'automne, le gouvernement déposera un rapport d'étape sur toutes ces questions et toutes celles qui sont soulevées dans *Pour l'essor de la petite entreprise*. Cela donnera l'occasion aux députés de faire des commentaires sur le travail effectué jusque-là et d'y apporter des améliorations.

M. Ianno: David, vous avez parlé de technocrates, mais il pourrait également s'agir de gens d'affaires. Pour moi, les termes définissent deux différents. . .

Le président: Des technocrates de l'entreprise.

M. Ianno: Bien.

M. Mills: On songe à la FCEI et à l'ABC—les associations compétentes.

M. Ianno: Donc ce seront les associations qui seront représentées au sein de ces comités?

M. Stedman: Les ministres l'annonceront quand cela leur conviendra.

M. Ianno: Bien, je me demandais simplement sous quelle forme se présenteraient ces comités. Je ne voulais pas vous démonter. Je tiens simplement à savoir exactement ce qu'est mon rôle. Je veux en apprendre le plus possible.

La question de la BFD est toute autre, et je crois que cela relève du domaine de M^{me} Kennedy. N'est-ce pas?

M. Stedman: C'est mon domaine.

M. Ianno: Je crois comprendre que la banque a atteint ses limites et c'est une des raisons pour laquelle vous avez dit que ce projet de loi serait présenté. La banque a-t-elle essuyé des pertes au chapitre des prêts? Quel en est le ratio?

M. Stedman: Je n'en sais rien. Nous pourrions certainement vous fournir ce renseignement, mais je ne peux pas vous répondre pour l'instant. Si le comité le jugeait utile, nous pourrions lui fournir un exemplaire du rapport annuel de la BFD, qui vient d'être publié. Ces renseignements devraient s'y trouver.

M. Ianno: Bien. Si je pose la question c'est que je voudrais savoir dans quelle mesure la BFD s'est montrée efficace. Comble-t-elle la lacune? Son mandat est bien de financer les petites entreprises dont les demandes de prêt sont rejetées par les banques parce que le risque est trop élevé, n'est-ce pas? Quel genre de ratio de pertes y a-t-il, compte tenu du fait qu'elle n'est pas—? S'il est faible, comment se fait-il qu'elle prête à ces entreprises et qu'elle s'en sort? Comment se fait-il que les banques, qui réduisent le montant global de leurs prêts aux petites entreprises, ne veulent pas aider celles-ci?

[Texte]

I don't know the way things work here because I'm still on a learning curve, but why aren't they allowed to have more access to capital themselves, whether it be from deposits or whatever, so that they can lend to small businesses that might succeed and might supply a burning economy and give them whatever levers are required to do that? What are the obstacles and how can we make it better for all Canadian small businesses?

Mr. Stedman: That's exactly the question we're looking at right now and that we'll be asking these working committees to tackle.

Mr. Ianno: The working committees run by some of the people who represent the banks?

Mr. Stedman: No, the working committees set up through the budget process, which will be private sector led. One item that each committee will be looking at is the FBDB's mandate.

Mr. Ianno: Are those the ones from the Royal Bank or the CBA?

Mr. Stedman: Neither.

• 1705

Mr. Ianno: So they won't be on it, then.

Mr. Stedman: No.

Le président: Monsieur Crête, s'il vous plaît.

M. Crête: Je vais passer tout de suite à ma question.

Est-ce que dans les études de ces comités, on va tenir compte d'un effet de levier? La Banque fédérale de développement peut être un type d'effet de levier, mais il y a d'autres organismes qui viennent influencer sur le total des prêts dont on parlait à la page 19. On dit qu'il y a tant de milliards, mais ces montants incluent-ils ceux qui sont prêtés aux petites entreprises par les centres d'aide aux entreprises, par la Banque fédérale de développement, ou la partie qui, à l'occasion, est financée par exemple par les agences régionales comme le Bureau fédéral de développement régional, l'Agence de l'Atlantique, l'Agence de l'Ouest? Est-ce que ces facteurs sont considérés dans ces montants?

Voici le deuxième volet de ma question: Allez-vous pouvoir évaluer si le rendement est différent selon les régions du Canada? On a avancé par exemple que, par leur présence, le mouvement Desjardins ou tout autre genre d'organisme dont le fondement est davantage la conscience sociale, ont pu légèrement influencer le marché.

Ms Kennedy: It's true when one looks at the totality of lending. I don't have specific figures in my mind, but I recall the banks probably represent a little better than 80% of the lending to small and medium-sized business. So the other 20% is a very important source of funds. That's certainly part of our analysis, looking at whether there are any legislative constraints.

[Traduction]

Je ne sais pas comment fonctionnent exactement les choses car j'en suis encore au stade de l'apprentissage, mais pourquoi ne les autorise-t-on pas à avoir elles-mêmes un plus large accès aux capitaux, qu'ils proviennent de dépôts ou d'autres choses, de manière à pouvoir consentir des prêts à des petites entreprises qui sont susceptibles de réussir et de stimuler l'économie et à leur donner les moyens nécessaires pour cela? Quels sont les obstacles et comment pouvons-nous améliorer la situation pour toutes les petites entreprises canadiennes?

M. Stedman: C'est précisément la question que nous étudions en ce moment et que nous demanderons à ces comités de travail d'étudier.

M. Ianno: Les comités de travail dirigés par les représentants des banques?

M. Stedman: Non, les comités de travail établis dans le cadre du processus budgétaire, qui seront dirigés par des représentants du secteur privé. Le mandat de la BFD sera une des questions que chaque comité examinera.

M. Ianno: Les comités de la Banque Royale ou de l'ABC?

M. Stedman: Ni l'un ni l'autre.

M. Ianno: Elles n'y seront pas encore représentées.

M. Stedman: Non.

The Chairman: Mr. Crête, please.

Mr. Crête: I will go directly to my question.

Will these committees take a leverage effect into account, in their studies? The FBDB can exert a kind of leverage effect, but other organizations may affect the global volume of loans mentioned on page 19. We are told that there are \$x billion, but does that include the loans to small businesses by business aid centres, by the FBDB, or the part that is occasionally funded, for example, by regional agencies such as the Federal Bureau of Regional Development, The Atlantic Canada Opportunities Agency or Western Economic Diversification Canada? Are they included in these amounts?

This is the second part of my question. Will you be able to determine if the results vary according to the region in Canada? It has been said, for example, that the mouvement Desjardins or any other kind of organization that is more aware of social values may have exerted a slight influence on the market.

Mme Kennedy: C'est vrai lorsque l'on regarde l'ensemble des prêts. Je n'ai pas de chiffres précis à l'esprit, mais je crois me souvenir que les banques assurent probablement un peu plus de 80 p. 100 des prêts aux PME. Les 20 p. 100 restants constituent donc une source de fonds très importante. Notre analyse portera certainement sur l'existence éventuelle de contraintes d'ordre législatif.

[Text]

We made some substantial changes to the financial institutions legislation just two years ago that looked at providing trust companies, insurance companies, caisses populaires and the credit union movement with different business powers so they would have a greater ability to lend to small and medium-sized business amongst other business powers.

Part of our examination now will be to see how these various powers have been picked up and, to the extent they haven't picked up, whether there are any constraints in the legislation or any additional measures one can take.

On the statistical side as well, clearly both the regional and sectoral assessment of what is happening would be interesting and important. Again, there will be data limitations. Some firms operate in more than one region. We are talking about data that to date relate to loan size as opposed to particular enterprises, which may complicate it further. But I think those considerations certainly are important.

Mr. Lastewka (St. Catharines): My first question is to Ms Kennedy. It goes back to your response concerning the complaints you received. You mentioned most of those complaints were resolved with the lending institution. Was there any follow-up on why those complaints ever got to you in the first place?

Ms Kennedy: As I say, it's the Office of the Superintendent of Financial Institutions, which is a separate agency from the Department of Finance. So I am commenting based on my understanding but not responsibility for that area.

The material I send will probably respond specifically to your questions. I recall some complaints had come directly into the Office of the Superintendent of Financial Institutions without having first been directed to the banks. So when they were referred back, they were addressed. But I think it would probably be best to send the materials—their report on their experience to date—so you can see exactly the evaluation of the people who run that operation and how it worked.

Mr. Lastewka: My next question was going to be, Ms Kennedy, concerning the FBDB. I didn't hear the timeframe when you're trying to conclude this total study. I think it's very important to the committee to understand your timeframe and either participate or cooperate to make that happen. Could you respond on timing?

Mr. Stedman: Actually, it's a very good point. We're going to try to do this very quickly for two reasons. One is that a lot of work has been done already. The banks, for example, have done a lot of work on options they would like to see happen in their legislation in terms of their mandate and so on. Secondly, the loan limit will likely be reached later this year. I would very much like to be able to provide the minister with recommendations of where the government might wish to go with the FBDB in the next couple of months.

[Translation]

Il y a à peine deux ans, nous avons apporté des changements assez importants à la loi régissant les institutions financières dans le but de donner aux compagnies de fiducie, aux compagnies d'assurances, aux caisses populaires et aux mouvements des caisses de crédit des pouvoirs différents qui leur permettent notamment d'accorder plus facilement des prêts aux petites et moyennes entreprises.

Une partie de notre étude va maintenant porter sur la façon dont ces divers pouvoirs ont été utilisés et, dans la mesure où ils ne l'ont pas été, de déterminer si la loi impose des contraintes ou si l'on peut prendre d'autres mesures.

D'autre part, sur le plan statistique, il serait manifestement intéressant et important de disposer d'évaluations régionales et sectorielles de la situation. Encore une fois, il y aura des limites aux données accessibles. Certaines sociétés ont des activités dans plus d'une région. Nous parlons de données qui, jusqu'à présent, ont trait à la taille du prêt et non à des entreprises individuelles, ce qui risque de compliquer encore la situation. Mais toutes ces considérations ont certainement leur importance.

M. Lastewka (St. Catharines): Ma première question s'adresse à M^{me} Kennedy. Il s'agit de votre réponse au sujet des plaintes que vous avez reçues. Vous avez dit que la plupart d'entre elles ont été réglées avec l'établissement de prêt. Avez-vous essayé de déterminer pourquoi ces plaintes étaient parvenues jusqu'à vous?

Mme Kennedy: Comme je l'ai dit, c'est le Bureau du surintendant des institutions financières qui s'en occupe. C'est un organisme distinct du ministère des Finances. Mes commentaires sont donc fondés sur mon interprétation de la situation mais non sur mes responsabilités dans ce domaine.

Les documents que je vous enverrai répondront probablement plus précisément à vos questions. Je crois me souvenir que certaines plaintes avaient été directement adressées au Bureau du surintendant des institutions financières sans être passées d'abord par les banques. Lorsqu'elles les ont reçues, elles s'en sont occupées. Je crois que la meilleure chose à faire est probablement de vous envoyer les documents—le rapport de leur expérience jusqu'à présent—de manière à ce que vous puissiez voir exactement quelle est l'évaluation des personnes qui s'occupent de ces questions et les résultats.

• 1710

M. Lastewka: Ma dernière question, madame Kennedy, devait porter sur la BFD. Je n'ai pas saisi les délais que vous vous étiez fixés pour essayer de mener à bien cette étude globale. Je crois qu'il est très important que le comité le sache et qu'il apporte sa participation ou sa coopération pour respecter ces délais. Pourriez-vous me les indiquer?

M. Stedman: C'est une très bonne suggestion. Nous allons essayer d'agir très rapidement pour deux raisons. La première est qu'une bonne partie du travail a déjà été faite. Les banques, par exemple, ont beaucoup travaillé sur les options qu'elles voudraient voir incluses dans la loi qui les régit en ce qui concerne leur mandat, etc. Deuxièmement, la limite des prêts sera probablement atteinte dans le courant de l'année. J'aimerais beaucoup pouvoir présenter des recommandations au ministre au sujet des mesures que le gouvernement pourrait prendre à l'égard de la BFD dans les deux mois à venir.

[Texte]

Mr. Lastewka: I asked the question because I come from industry and did a load of work there for thirty years. We are coming from what I call a downsized industrial economy into more and more small and medium-sized businesses that have taken business from the downsized industrial economy. In its support and direction the FBDB should have that change also. I'd be very interested as you progress with them. That's why I say the timing for that report and the input we might have are very important.

The other item I'd like to talk about is the code of conduct. I'm really concerned about that, knowing the banks are large organizations, and I come from a large organization. The mission statement or the code of conduct or the certificate or whatever is on the wall. At times it takes years and years before it's down to the working level.

I relate the example in the car industry. When they were making vehicles to run at 12 miles per gallon, they also had a code of conduct on environment, on usage effectiveness of alcohol or gasoline. It was coincident that when a few more teeth were put into the legislation, we had vehicles with much, much higher miles per gallon.

I relate to you, sir, that we are not in the same timeframe as the automobile manufacturers had 15 or 18 years ago. I'd like to have you respond on that code of conduct, on how effective it could be or on how you're going to make it effective.

Ms Kennedy: As we said, it's a proposal that's just being developed. I've heard from a couple of people a concern about its implementability and whether it will be meaningful, if I hear one right. As the code is being developed, I think one will definitely have to examine those things carefully, to be satisfied it is meaningful and a useful contribution.

As you mentioned in your example, there are some things that can be legislated. There are certainly things that are legislated, but there are other aspects of behaviour that perhaps can't be. We'll need to look at what's in the code and whether it usefully contributes to improving the relationship and the complaints process and make sure that works well. Then we'll have to examine whether or not it's sufficient as a code or whether a legislative element would be more useful. So we appreciate your comments on that.

Mr. Adams: I've some comments the witnesses may wish to comment on in turn.

[Traduction]

M. Lastewka: J'ai posé la question parce que je viens de ce secteur, où j'ai beaucoup travaillé pendant 30 ans. Nous sortons de ce que j'appelle une économie industrielle comprimée et nous entrons dans une économie où les PME occupent une place croissante. La BFTD devrait tenir compte de ce changement dans le soutien qu'elle apporte et l'orientation qu'elle donne. Je serais très intéressée de suivre vos travaux. C'est pourquoi je dis que l'à propos de votre rapport et notre participation possible sont très importants.

Je voudrais également parler du code d'éthique. Cela me préoccupe vraiment car je sais que les banques sont de grands organismes, et je viens moi-même d'un grand organisme. Le mandat ou le code d'éthique, ou le certificat ou tout autre document sont bien visibles sur le mur, mais il faut parfois des années avant que les effets se fassent sentir sur le plan pratique.

Je vais vous donner l'exemple de l'industrie automobile. Lorsque l'on construisait des véhicules qui consommaient 12 milles au gallon, il y avait également un code d'éthique environnemental notamment sur le rendement de l'alcool ou de l'essence. Par une intéressante coïncidence, lorsqu'on a renforcé l'application des mesures législatives, la consommation des véhicules a beaucoup diminué.

J'estime, monsieur, que nous n'en sommes pas au même stade que les constructeurs automobiles d'il y a 15 ou 18 ans. Je voudrais que vous me disiez quelle sera l'efficacité de ce code d'éthique ou comment vous allez le rendre efficace.

Mme Kennedy: Comme nous l'avons dit, c'est une proposition qui en est encore au stade de l'élaboration. Une ou deux personnes ont exprimé des doutes sur sa mise en oeuvre et sur son intérêt, si j'ai bien compris. Au cours de l'élaboration de ce code, il faudra en effet étudier ces questions avec soin pour être bien certain de son utilité.

Comme vous l'avez indiqué dans votre exemple, certaines choses peuvent être régies par une loi, mais certaines formes de comportements peuvent ne pas l'être. Nous devons étudier le contenu du code pour voir s'il contribue utilement à l'amélioration des rapports et du processus de plaintes et pour nous assurer que tout marche bien. Il nous faudra ensuite déterminer si le code suffit ou s'il sera nécessaire d'adopter une disposition législative. Nous apprécierons vos commentaires à ce sujet.

M. Adams: Je voudrais présenter quelques remarques auxquelles les témoins voudront peut-être répondre.

• 1715

This is a very important study, it's one we're very keen on, and there are various things we have to be careful about. First, we have to be take care not to duplicate the work of other people. The study has to be really well designed, and to make that happen, you try to avoid biases. You also try to anticipate the results so that, for example, our researchers—both the committee researchers and the contract researcher—might expect regional differences when they are collecting statistics.

C'est une étude très intéressante, à laquelle nous attachons beaucoup d'importance. Nous devons toutefois l'aborder avec une certaine dose de circonspection. Tout d'abord, nous devons prendre garde de ne pas faire double emploi avec d'autres équipes de recherche. L'étude devra être vraiment bien conçue, et pour ce faire nous devons essayer d'éviter les préjugés. Nous essaierons d'être perspicaces et de faire en sorte, par exemple, que nos chercheurs—aussi bien ceux du Comité que ceux à contrat—s'attendent à des disparités régionales quand ils colligeront leurs statistiques.

[Text]

For example, I'm sure there are regionally different views on the FBDB. They've been more or less successful in different parts of the country. So when our researchers go out, they'll collect information to look at that kind of thing.

There is another bias I hope they would anticipate. It might actually be much easier to collect information from the banks—information that is biased for or against the banks—than it is to collect it on a myriad of small businesses. There are two sides to this study and I'm sure our researchers are going to be taking that into account.

At the beginning, M. Crête made a point about the type of hearings are we going to conduct. He asked if we would have some electronic meetings. I think we should give very careful thought to the way we as a committee decide how we conduct these hearings. It may well be much easier for us to have the usual range of witnesses from government, the banks and so on than to have a fuller sampling of witnesses from the entire spectrum of small and tiny businesses that we're dealing with.

That would be much more difficult for us, and of course, I don't know exactly how we would pay for those witnesses to come here. By the way, some of our best witnesses might be from failed businesses. Can they afford to come here the way the banks can?

Another issue is that it's much easier for people in the Ottawa area and from Ontario and nearby Quebec to come here than it is for people from the Maritimes and the west. As mentioned here and by our colleague, agriculture is an integral component of small business in the west and therefore part of this mix. It may be very difficult for them to come, but I would simply suggest we give thought to that and the suggestion about electronic hearings, which I think is a good one.

Another idea—and, Mr. Chairman, I read the paper you provided us on committees—is that we might have the confidence to set up subcommittees, partisan yet appropriately balanced. These would be very small bodies, with three or four members, who might be able on a quite economic basis to meet with people who otherwise would not be able to come to the committee. These subcommittees would then come and report to the main committee on what they'd heard.

My thoughts, then, are about how we are designing the hearings.

The Chairman: We can discuss that, I suppose. We have discussed this in the steering committee. Perhaps it would be worth while for members of the steering committee or myself to meet with individual members to try to answer some of those questions.

One preliminary answer I could give you is that witnesses who appear before this committee come from outside the national capital region and don't have deep pockets—in other words, who are not the president of a bank and so forth—generally have their expenses to come to Ottawa paid for by the committee.

[Translation]

À titre d'exemple, je suis sûr que toutes les régions n'ont pas la même opinion concernant la BFD. Elle n'a pas toujours eu le même succès dans toutes les régions du Canada. Par conséquent, quand nos agents de recherche se rendront dans les autres régions, ils devront recueillir des données sur ce genre d'aspects.

Il y a une autre tendance dont, je l'espère, ils tiendront compte. Ils pourraient effectivement trouver beaucoup plus facile de recueillir aux données auprès des banques—des données qui penchent en faveur ou contre les banques—que de le faire auprès d'une myriade de petites entreprises. Les deux points de vue devront être examinés dans cette étude, et je suis sûr que nos agents de recherche tiendront compte de cette réalité.

Au début, M. Crête s'est demandé qu'elle type d'audiences nous allions tenir. Il a demandé s'il y aurait des vidéoconférences. Je pense que nous devrions être très attentifs aux décisions que nous allons prendre sur la tenue de ces audiences. Nous pourrions être tentés par la facilité et entendre les témoins habituels du gouvernement, des banques et ainsi de suite, plutôt que d'aller chercher le témoignage d'un échantillon de témoins qui représentent tout l'éventail des petites et micro-entreprises.

Cette option serait beaucoup plus compliquée, et je n'ai aucune idée de la façon dont nous paierions les frais de déplacement de ces témoins. Incidemment, certains de nos meilleurs témoins pourraient venir d'entreprises qui ont fait faillite. Ont-elles les mêmes moyens que les banques?

D'autre part, les gens d'Ottawa et de la région et ceux de l'Ontario et du Québec sont favorisés par rapport aux gens des Maritimes et de l'Ouest. Comme notre collègue et moi l'avons mentionné, une grande partie des entreprises agricoles de l'Ouest sont de petites entreprises, et à ce titre, elles doivent être entendues. Or, les agricultures pourraient trouver difficile de venir ici. C'est pourquoi je suggère tout simplement d'envisager sérieusement la possibilité de tenir des vidéoconférences, car je crois que c'est une bonne idée.

Une autre idée—monsieur le président, j'ai lu le document que vous nous avez fait parvenir au sujet des comités—serait de former des sous-comités où siègeraient des députés de tous les partis pourvu que la représentation soit équilibrée. Ce pourrait être de très petits groupes, composés de trois ou quatre membres, qui pourraient à peu de frais rencontrer les témoins qui ne seraient pas en mesure de se présenter devant le Comité. Ces sous-comités feraient ensuite rapport au comité principal des témoignages qu'ils ont entendus.

Comme vous le voyez, je m'intéresse à la façon dont nous allons organiser ces audiences.

Le président: Nous pourrions en discuter, je suppose. Nous en avons discuté au comité directeur. Il serait peut-être utile que les membres du comité directeur ou moi-même allions vous rencontrer individuellement pour essayer de répondre à ces questions.

Pour l'instant, je pourrais vous répondre que les témoins qui viennent de l'extérieur de la région de la Capitale nationale et qui ne sont pas fortunés—autrement dit qui ne sont pas présidents d'une grande banque—reçoivent généralement une indemnité pour compenser les dépenses qu'ils assument pour venir témoigner à Ottawa devant le Comité.

[Texte]

Mr. Hanrahan: How late do we plan to go, Mr. Chairman?

The Chairman: We'll go until 5:30 p.m.

Mr. Hanrahan: First, I have a comment on Mr. Adams' point.

I think a lot of your concerns are going to be met when we do determine our budget. Is that not correct?

The Chairman: Yes. Obviously the whole question of travel comes into preparing a budget.

Mr. Hanrahan: I'd like to go back to page 18 and the statistics mentioned earlier. The third paragraph relates to the decrease in loans based on Bank of Canada statistics. Would it be possible, for the period 1989 to 1993, to determine the percentage of small business loans as a part of total lending by banks and, for the same period, find the profit rates for banks? I want to see if small business loans have gone down at the same time as profits have gone up, or if they have all gone down... For example, has a certain section of commercial loans or consumer loans gone up as opposed to small business loans? Are those statistics available through either of your departments?

[Traduction]

M. Hanrahan: Jusqu'à quelle heure avons-nous l'intention de poursuivre, monsieur le président?

Le président: Jusqu'à 17h30.

M. Hanrahan: D'abord, j'aimerais apporter un commentaire sur ce qui vient de dire M. Adams.

Je pense que nous allons répondre à une bonne partie de vos préoccupations quand nous allons déterminer notre budget. N'est-ce pas?

Le président: Absolument. Évidemment, toute la question des frais de déplacement est liée à la préparation du budget.

M. Hanrahan: J'aimerais revenir à la page 18 du document et aux statistiques dont on déjà a parlé. Le troisième paragraphe traite de la diminution du nombre de prêts basé sur les statistiques publiées par la Banque du Canada. Serait-il possible, pour la période de 1989 à 1993, de déterminer le pourcentage des prêts aux petites entreprises par rapport à l'ensemble des prêts consentis par les banques et de trouver quelles ont été les marges bénéficiaires des banques pendant cette même période? J'aimerais savoir si le nombre des prêts aux petites entreprises a diminué parallèlement à l'augmentation des profits des banques ou si ces deux paramètres ont enregistré une baisse... J'aimerais savoir, par exemple, s'il y a eu une augmentation des prêts dans un certain secteur des prêts commerciaux ou des prêts à la consommation par rapport à celui des prêts aux petites entreprises? Ces statistiques peuvent-elles être obtenues de l'un ou de l'autre de vos ministères?

• 1720

Ms Kennedy: I think we'll provide this series for the small business loans and we can provide whatever data we have for aggregate lending levels. I believe that the profits are publicly available information, so we will—

Mr. Hanrahan: You can get it for us. Thank you.

Mr. Mills: Mr. Stedman, you are the senior official in the Government of Canada responsible for small business. Is that correct?

Mr. Stedman: I think my deputy minister would probably argue about that.

Mr. Mills: But I mean in terms of operating specifically with the various programs and services related to small business.

Mr. Stedman: Yes, I guess I—

Mr. Mills: In other words, if there were problems related to small business, such as financing difficulties, etc., you would be the person who would most likely be tasked with working on that issue.

Mr. Stedman: Yes, that's right.

Mr. Mills: This problem we've been having in terms of small business's difficulty with access to capital has been going on for the the last three years. Has the department been hearing about these difficulties to the same extent that we have as members of Parliament? We receive letters. We have people come in to talk about their credit lines being cut back or their loans being eliminated completely. I'm trying to figure out how the machinery of government, responsible for a specific issue,

Mme Kennedy: Je crois que nous pourrions vous fournir les statistiques concernant les prêts aux petites entreprises ainsi que toutes les autres données dont nous disposons concernant les niveaux de prêts en général. Je crois que les données concernant les profits sont publiques, de sorte que nous pourrions... .

M. Hanrahan: Vous pourriez nous les fournir. Merci.

M. Mills: Monsieur Stedman, vous êtes le haut fonctionnaire au gouvernement du Canada chargé de la petite entreprise, n'est-ce pas?

M. Stedman: Mon sous-ministre ne serait peut-être pas d'accord là-dessus.

M. Mills: Je voulais plutôt parler du fonctionnement des divers programmes et services aux petites entreprises.

M. Stedman: Oui, je pense que... .

M. Mills: Autrement dit, s'il y avait des problèmes liés à la petite entreprise, des problèmes de financement, vous seriez la personne à qui l'on demanderait fort probablement d'étudier la question.

M. Stedman: Oui, c'est exact.

M. Mills: Cela fait trois ans que l'accès au capital est un problème pour la petite entreprise. Le ministère a-t-il été saisi de ces problèmes au même titre que nous l'avons été en tant que députés? Nos électeurs nous écrivent. Les gens viennent nous voir pour nous dire que leurs lignes de crédit ont été réduites ou que leurs prêts ont été tout simplement annulés. J'essaie d'imaginer comment l'appareil gouvernemental, avec ses rouages compliqués et ses responsabilités compartimentées, peut

[Text]

can tie in to the sense of urgency we seem to have as parliamentarians, which seems to be a heck of a lot more intense than the way the machinery of government operates.

In other words, three years ago this problem became acute, a year ago... Even the Canadian Bankers Association—when we did our review of the Small Businesses Loans Act, I can remember the bankers coming to that committee saying that they had been trying for five years to get amendments to the Small Businesses Loans Act. I'm trying to figure out how we get the sense of urgency into the machinery of government, the same sense of urgency we feel when we communicate with those publics on a daily basis.

Is part of the problem the fact that you don't hear that pain? What is it?

Mr. Stedman: I guess officials in government hear about problems about small business financing... We hear from parliamentarians directly. When you gentlemen receive letters, you send them to us and ask what we are going to do about it. So we hear about it that way. We also get it directly by people calling. We get a lot of calls from people who've had problems. One of the services we provide is not one that is part of the mandate, so to speak, but it's there. We get a complaint from somebody who didn't get financing and then we go back to the banks and ask what happened. So we act as an intermediary in that process. We do get a lot of exposure.

Of course, the agenda of government is set by the government. This government, the government in power today, is very focused on the issues of small business financing, and from the first days in office, Minister Manley and Minister Martin have been seeking quite dramatic changes and improvements, which is why the extensive work program we've talked about today is under way.

So the ultimate answer to your question is that officials do respond to their ministers' interests and the ministers today are very focused on small business.

Mr. Mills: Have organizations such as the Canadian Bankers Association and the Canadian Federation of Independent Business been bringing information to you in the past three years about this particular problem?

Mr. Stedman: Well, we have had ongoing discussions for quite a long time with a wide number of associations and groups, including those two.

Mr. Mills: And have they been bringing this problem to your attention?

Mr. Stedman: The small business financing issue has certainly been a high priority of the Canadian Federation of Independent Business for a long time.

[Translation]

être sensible, au même titre que nous, les parlementaires, au degré d'urgence de la situation. En tout cas, nous semblons l'être énormément plus que l'appareil gouvernemental.

Autrement dit, il y a trois ans, le problème était déjà grave, et il y a un an... Même l'Association des banquiers canadiens en était consciente—quand nous avons étudié la Loi sur les prêts aux petites entreprises, je me rappelle que les banquiers se présentaient devant le Comité pour dire que cela faisait cinq ans qu'il réclamaient des modifications à la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Je me demande comment nous pourrions sensibiliser l'appareil gouvernemental et lui donner le même sentiment d'urgence que nous éprouvons quand nous communiquons avec ceux que le problème touche de près quotidiennement.

Le problème ne vient-il pas partiellement du fait que vous n'êtes pas attentifs aux difficultés que ces entreprises éprouvent? Qu'en est-il?

M. Stedman: J'imagine que les fonctionnaires doivent eux aussi entendre parler des problèmes relatifs au financement de la petite entreprise... Nous sommes en communication directe avec les parlementaires. Quand les gens vous écrivent, vous nous envoyez copie de leur lettre et vous nous demandez ce que nous allons faire. Donc, nous en entendons parler. Nous recevons aussi des appels téléphoniques directement. Nous avons eu de nombreux appels de gens qui ont eu des problèmes. Nous offrons un service qui n'est pas forcément inhérent à notre mandat, mais qui est réel. Quand nous recevons une plainte de quelqu'un qui n'a pu recevoir le financement dont il avait besoin, nous demandons des comptes aux banques. Par conséquent, nous agissons comme intermédiaire dans ce processus. On nous connaît bien.

Naturellement, c'est le gouvernement qui établit le programme du gouvernement. Celui qui est au pouvoir actuellement est très sensible aux problèmes de financement de la petite entreprise. Dès qu'ils sont entrés en poste, le ministre Manley et le ministre Martin ont cherché à apporter des changements et des améliorations très spectaculaires. C'est pourquoi le programme chargé dont nous vous avons parlé aujourd'hui est en cours.

• 1725

Enfin, les fonctionnaires réagissent aux intérêts de leurs ministres, et les ministres, aujourd'hui, s'intéressent beaucoup à la petite entreprise.

M. Mills: Au cours des trois dernières années, les organismes comme l'Association des banquiers canadiens et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante vous ont-elles apporté de l'information sur ce problème particulier?

M. Stedman: Eh bien, nous en discutons depuis un certain temps avec un très grand nombre d'associations et de groupes, y compris ces deux-là.

M. Mills: Ont-elles attiré votre attention sur ce problème?

M. Stedman: La Fédération de l'entreprise indépendante accorde certainement une très grande importance à la question du financement de la petite entreprise.

[Texte]

The Chairman: I have a few questions for you, if I may. On loan losses of the banks, do either of you, from either department, have statistics that would tell us what part of loan losses are attributable to small businesses versus other businesses?

Ms Kennedy: I think we can get some information on that.

The Chairman: Do you mean you can get it or you have it and can share it with us now? Or do you mean you can get it at—

Ms Kennedy: No, I mean it's something I'll have to send to you.

The Chairman: I see, but do you have that information?

Ms Kennedy: Yes. You're talking about general information as opposed to bank-specific information, and one would have to deal with the institution.

The Chairman: Well, if you had bank-specific information, fine; but do you have general information for the industry as a whole; that is, for schedule 1 banks or schedule 2 banks?

Ms Kennedy: We'll send you the information we have.

The Chairman: You have it, though, do you?

Ms Kennedy: I believe we have some information on loan losses. I was just checking with some of my staff to confirm that.

The Chairman: I see. We know they've lost a lot of money to the Olympia and Yorks of this world—not just the Olympia and Yorks; the real estate business has been a disaster area in general. But if you have data on that it would obviously be very helpful to our committee.

The other question really follows up on Mr. Mills' question. In the document *Growing Small Businesses*, put out by Industry Canada and the Department of Finance, you refer on page 18 to the credit crunch, saying "much has been said and written about small businesses facing a credit crunch" and you provide the views of individual business people and their associations and the views of the banks. But do you have any data in that regard? Do you receive letters from members of Parliament, as you said? Do you compile this anecdotal evidence that you receive? Or do you have reports on the subject that could shed light on the issue and that you could share with us?

Ms Kennedy: Well, I think Mr. Stedman did respond to that question. For example, the Canadian Federation of Independent Business does survey its members, and I've read public documents of—

The Chairman: I know, but do you conduct your own analyses on this issue? Do you have any views on it? Is the issue a problem or isn't it?

[Traduction]

Le président: J'aurais quelques questions à vous poser, si vous me le permettez. Ma question s'adresse à l'un ou l'autre d'entre vous, peu importe le ministère. En ce qui concerne les pertes sur prêts subies par les banques, avez-vous des statistiques sur lesquelles nous pourrions nous appuyer pour déterminer quelle part des pertes sur prêts sont attribuables aux petites entreprises par rapport aux autres entreprises?

Mme Kennedy: Je crois que nous pourrions vous fournir ce genre de données.

Le président: Voulez-vous dire que vous pourriez les obtenir ou que vous les avez et que vous pourriez nous en faire part dès maintenant? Ou voulez-vous dire que vous pourriez nous les obtenir. . .

Mme Kennedy: Non, je voulais dire que ce sont des données que je pourrais vous faire parvenir.

Le président: Je vois, mais avez-vous ce type d'information?

Mme Kennedy: Oui. Vous parlez de données d'intérêt général plutôt que de données se rapportant à des banques en particulier. Dans le deuxième cas, il vous faudrait communiquer avec l'institution.

Le président: Eh bien, si vous aviez des données se rapportant à des banques en particulier, ce serait très bien; mais, avez-vous des données générales concernant l'industrie dans son ensemble, c'est-à-dire pour les banques de l'annexe I ou les banques de l'annexe II?

Mme Kennedy: Nous vous enverrons les renseignements que nous avons.

Le président: Vous les avez, donc, n'est-ce pas?

Mme Kennedy: Je crois que nous avons certaines données sur les pertes sur prêts. J'étais en train de vérifier ce qu'il en était auprès de mon personnel pour vous le confirmer.

Le président: Je vois. Nous savons que les banques ont perdu énormément d'argent avec les Olympia and Yorks et compagnie; pas uniquement avec Olympia and Yorks d'ailleurs puisque tout le secteur de l'immobilier est un vrai désastre. Mais si vous aviez des données à ce sujet, ce serait évidemment très utile pour notre comité.

Mon autre question porte sur le même sujet que celle de M. Mills. Dans le document intitulé *Pour l'essor de la petite entreprise*, publié par Industrie Canada et le ministère des Finances, vous faites allusion, à la page 19, au resserrement du crédit, et je cite «on a beaucoup dit et écrit que les PME étaient aux prises avec un «resserrement du crédit», et vous rapportez les opinions des gens d'affaires et de leurs associations ainsi que celles des banques. Mais avez-vous des données à cet égard? Recevez-vous des lettres de la part des députés, comme vous l'avez mentionné? Gardez-vous en dossier les témoignages que vous recevez? Avez-vous des articles sur le sujet qui pourraient éclairer notre lanterne sur la question et dont vous pourriez nous faire part?

Mme Kennedy: Eh bien, je crois que M. Stedman a répondu à cette question. Par exemple, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante fait des sondages auprès de ses membres, et j'ai moi-même pris connaissance de documents publics qui. . .

Le président: Je sais, mais votre ministère fait-il ses propres analyses sur cette question? Avez-vous une opinion là-dessus? La question est-elle problématique ou non?

[Text]

[Translation]

Mr. Stedman: That's exactly what we're asking the private sector committee we're setting up to tackle. For various reasons, one of the issues we're focusing on with our work with the Canadian Bankers Association is getting the statistics right so that we can have an informed judgment on that question.

Until just before this document was published there wasn't anywhere we could go, as officials, to find out what's been happening with regard to small business lending by the banks. With regard to the data that was published in this document, this is the first time it has ever been published. With that work, which is the first fruits of our statistical work... As that develops, we should have a much better idea of the supply side, where the banks are making loans available, and the demand side, where small business want loans.

• 1730

Was the demand larger or smaller in the last few years than it was before? I think putting those two things together would give us some idea of whether there was a credit crunch or not.

Anecdotal evidence from the small business community is there. We also have anecdotal evidence from various bankers, as I'm sure you'll hear when you have them in front of your committee. So what we're trying to do now is to get an intellectually respectable piece of work done that will allow us to come to some conclusions.

The Chairman: Where are you going to get that information from? You said that prior to publishing this document there was no place to go to, but you didn't say where you go to now. Have you set up a small shop within the department to do this analysis?

Ms Kennedy: As I mentioned earlier, the Bank of Canada collects statistics and publishes them but there have been some questions about the nature of that data. So they are working with the CBA and we're involved in that and looking at improving those statistics.

With reference to your earlier question, there are some cyclical elements in terms of what has happened. Clearly one can apply the same criteria during a recession as during a growth period, and you end up with a lower level of lending.

As well, businesses adjust to changes in economic circumstances. They may change their inventories or their financing needs. We're not trying to be obtuse in terms of saying that it's difficult to do the analysis, but there are a lot of complicated factors involved.

So we're working on getting a better database in terms of statistics. As well there are various issues that would then allow you to come up with an analytical judgment. I think it's also important to add that rather than studying something for three years before we decide, it's clear that access to capital is an issue and we have simultaneously developed a work agenda that we've been discussing with you today, and we are looking for advice and input on the nature of the problem and recommended initiatives.

M. Stedman: C'est exactement ce que nous demandons de faire au comité du secteur privé que nous mettons sur pied à cette fin. Pour diverses raisons, un des points sur lesquels nous insistons dans notre travail avec l'Association des banquiers canadiens concerne l'obtention de statistiques précises pour pouvoir porter un jugement éclairé sur cette question.

Jusqu'au moment où ce document a été publié, nous ne savions pas à qui nous adresser pour savoir ce qu'il en était des prêts accordés par les banques aux petites entreprises. Quant aux données qui ont été publiées dans ce document, c'est la première fois qu'elles sont publiées. Avec ce document, qui est le premier fruit de notre travail statistique... À mesure que nos analyses avanceront, nous aurons une meilleure idée de la façon dont les choses se passent du côté de l'offre, c'est-à-dire du côté des banques qui accordent les prêts, et du côté de la demande, c'est-à-dire du côté des petites entreprises qui font des demandes d'emprunt.

La demande a-t-elle été plus forte ou moins forte ces dernières années qu'elle ne l'était auparavant? La comparaison entre ces deux aspects nous permettra de déterminer s'il y a vraiment resserrement du crédit ou non.

On ne peut nier qu'il y a des faits qui sont rapportés par le secteur de la petite entreprise. Les banques ont également leur version. Vous vous en rendrez compte, j'en suis sûr, lorsqu'elles viendront témoigner devant votre Comité. Nous essayons de produire un document respectable, sur le plan intellectuel, qui nous permettra de tirer certaines conclusions.

Le président: Où irez-vous chercher cette information? Vous avez dit qu'avant la publication de ce document, vous ne saviez pas à qui vous adresser, mais vous n'avez pas dit où vous allez maintenant. Avez-vous mis sur pied une petite équipe au sein de votre ministère pour faire cette analyse?

Mme Kennedy: Comme je l'ai déjà mentionné, la Banque du Canada recueille des statistiques et les publie, mais la nature de ces données a été mise en question. C'est pourquoi nos fonctionnaires collaborent avec l'ABC pour essayer d'améliorer ces statistiques.

En ce qui concerne votre question précédente, il est évident que certains facteurs cycliques entrent en jeu. Évidemment, on peut appliquer les mêmes critères en période de récession et en période de croissance, et on arrivera à une diminution du niveau de financement.

En outre, les entreprises s'adaptent aux conditions économiques. Elles peuvent réviser leurs stocks à la hausse ou à la baisse ou modifier leurs besoins de financement. Nous n'avons pas l'intention de nous laisser abattre en nous disant que l'analyse est ardue; il reste qu'elle comporte bien des facteurs complexes.

Donc, nous nous employons à améliorer la base de données en termes de statistiques. D'autre part, il y a un certain nombre de questions, qui vous permettraient de porter un jugement analytique. Et surtout, plutôt que de passer trois ans à cette étude avant de prendre une décision—car il est bien clair que l'accès au capital est un problème pour la petite entreprise—, nous avons simultanément mis sur pied le programme de travail dont nous avons discuté avec vous aujourd'hui. Nous invitons les suggestions et les conseils sur la nature du problème et les recommandations sur les mesures à prendre.

[Texte]

So we are doing that analytical work but we are simultaneously moving forward and trying to develop initiatives to address issues that have been identified.

The Chairman: Three or four weeks ago when this committee first got going, we met with department officials, including the deputy minister, Mr. Swain. We indicated that we would be undertaking this study, and Mr. Swain undertook to share with us—this is directed to you, Mr. Stedman—all of the analyses and data in your department so that we would not have to start from scratch.

I've been somewhat underwhelmed by what we've received to this point. As the chair I have received nothing, although I understand our research staff has received some information.

I was speaking to a researcher during the course of this meeting. I gather that he was in touch with some people in your department and he indicated that it might be useful to present us with various charts and analyses and so forth. We were expecting that kind of presentation here today. He received some information but apparently didn't share it with the members of the committee because he was expecting you to provide it to us. It was your information and he thought it would be better coming from you rather than coming from him, so there may be some misunderstanding.

I would like to reiterate that request from our committee and ask you to provide us with that information on an ongoing basis as we continue our work and as you proceed with your work.

[Traduction]

Tout en poursuivant notre travail d'analyse, nous essayons de faire avancer les choses et de trouver des mesures susceptibles d'apporter des solutions aux problèmes que nous aurons découverts.

Le président: Il y a trois ou quatre semaines, quand nous avons entamé nos travaux, nous avons rencontré les représentants du ministère, y compris le sous-ministre M. Swain. Nous lui avons signalé que nous avions l'intention d'entreprendre cette étude, et M. Swain s'est engagé à nous transmettre—ces renseignements s'adressent à vous M. Stedman—toutes les analyses et les données que possède votre ministère, pour que nous n'ayons pas à commencer depuis le début.

J'ai été quelque peu surpris du peu de documentation que nous avons reçu jusqu'à maintenant. En tant que président, je n'ai rien reçu du tout, bien que l'on m'ait signalé que notre personnel de recherche a reçu certaines données.

Un agent de recherche avec qui je m'entretenais ce matin au cours de cette séance m'a rapporté qu'il avait communiqué avec des fonctionnaires de votre ministère et qu'il leur avait signalé qu'il serait peut-être utile que vos représentants nous remettent des tableaux et des analyses. Nous nous attendions à ce que vous les apportiez ici aujourd'hui. Il a reçu certaines données, mais, apparemment, il ne les aurait pas transmises aux membres du Comité parce qu'il s'attendait à ce que vous nous les fournissiez. Étant donné qu'il s'agissait de vos données, il a pensé qu'il serait préférable qu'elles viennent de vous plutôt que de lui. Il y a donc peut-être eu méprise.

Au nom de notre Comité, je me permets de vous réitérer cette requête et de vous demander de nous fournir ces données sur une base régulière en fonction du rythme de nos travaux et de la poursuite de votre analyse.

• 1735

Mr. Stedman: We'll be happy to cooperate in providing any information we have or will be developing. We feel this committee can make a very important contribution in helping to solve or improve the situation for small business financing. In our view, it is absolutely critical in creating the kind of economy that will grow the jobs we need to have quickly. We're very interested in cooperating with the committee to any extent we can. I'm not aware of any major constraints on our ability to cooperate.

The Chairman: We're really out of time here. Perhaps if you have any further questions you could direct them in private to our witnesses or to our staff.

I'd like to thank both of you for being here today. I get the feeling we're at the beginning of a process, but you are as well. It's kind of nerve-racking because we don't know what we're getting ourselves into, but if you can hold our hand we will perhaps hold yours. I thank you being here today.

M. Stedman: Nous serons heureux de collaborer et de vous fournir toutes les données que nous avons ou que nous recueillerons. Nous sommes convaincus que votre Comité peut largement contribuer à nous aider à régler le problème du financement de la petite entreprise ou à améliorer la situation. Nous pensons qu'il est crucial de trouver des solutions si nous voulons susciter le climat économique favorable à la création des emplois dont nous avons besoin rapidement. Nous avons très à cœur de collaborer avec votre Comité dans la mesure du possible. À ma connaissance, il n'existe pas d'obstacles importants à cette collaboration.

Le président: L'heure s'envole. Si vous avez d'autres questions, vous pourriez peut-être les poser directement à nos témoins ou à notre personnel en privé.

Permettez-moi de vous remercier tous les deux de votre présence ici. J'ai l'impression que nous en sommes aux premiers balbutiements de notre étude, mais vous aussi. C'est un peu angoissant, car nous ne savons pas dans quoi nous nous embarquons, mais si nous nous entraïdons, tout ira bien. Je vous remercie à nouveau d'être venus nous rencontrer aujourd'hui.

*[Text]**[Translation]*

Our next meeting is tomorrow at 3:30 p.m. in room 308, where our witnesses will be Professor Larry Wynant from the University of Western Ontario and Professor Allan Riding from Carleton University.

Notre prochaine séance aura lieu demain à 15h30, dans la pièce 308. Nous entendrons alors le témoignage du professeur Larry Wynant de l'University of Western Ontario et le professeur Allan Riding de l'Université Carleton.

Thank you very much. This meeting is adjourned.

Merci beaucoup. La séance est levée.

MAIL  POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail**Poste—lettre****K1A 0S9
Ottawa**

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré—Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

*En cas de non—livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré—Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES*From Industry Canada:*

Elaine Collins, Director, Incorporations Branch, Corporations Directorate;

Brian Dillon, Senior Policy Analyst, Corporate Law Review Directorate;

Jacques Hains, Director, Corporate Law Review Directorate;

Mary Walsh, Director General, Corporations Directorate.

From the Office of the Auditor General:

Maria Barrados, Assistant Auditor General, Audit Operations Branch;

Raymond Foote, Principal, Audit Operations Branch;

Louis Lalonde, Principal, Audit Operations Branch.

From Mary MacDonald Associates Inc.:

Mary MacDonald, Consultant.

From Jean F. Legault et associés inc.:

Jean F. Legault, Consultant.

From the Department of Finance:

Sheryl Kennedy, General Director, Financial Sector Policy Branch.

From Industry Canada:

Charles Stedman, Assistant Deputy Minister, Service Industries & Small Businesses.

TÉMOINS*De Industrie Canada:*

Elaine Collins, directrice;

Brian Dillon, analyste sénior des politiques;

Jacques Hains, directeur;

Mary Walsh, directrice générale.

Du Bureau du Vérificateur général:

Maria Barrados, vérificateur général adjoint, Direction générale des opérations de vérification;

Raymond Foote, directeur principal, Direction générale des opérations de vérification;

Louis Lalonde, Direction générale des opérations de vérification.

De Mary MacDonald Associates Inc.:

Mary MacDonald, conseillère.

De Jean F. Legault et associés inc.:

Jean F. Legault, conseiller.

Du ministère des Finances:

Sheryl Kennedy, directrice générale, Direction de la politique du secteur financier.

Du ministère de l'Industrie:

Charles Stedman, sous—ministre adjoint, Industries de services et petites entreprises.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

C A I
XC 67
- I 57
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 2
Thursday, March 10, 1994
Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES
Fascicule n° 2
Le jeudi 10 mars 1994
Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:
Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:
Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepperd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-président : Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepperd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

ORDER OF REFERENCE

ORDRE DE RENVOI

Extract from the Votes and Proceedings of the House of Commons of Wednesday, March 9, 1994:

By unanimous consent, Mr. Milliken (*Kingston and the Islands*), from the Standing Committee on Procedure and House Affairs, presented the 8th Report of the Committee, which was read as follows:

Your Committee recommends that the following Members be added to the list of Associate Members of Standing Committees:

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du mercredi 9 mars 1994:

Du consentement unanime, M. Milliken (*Kingston et les Îles*), du Comité permanent de la procédure et des affaires de la Chambre, présente le 8^e rapport du Comité, qui est lu comme suit:

Votre Comité recommande que les députés suivants fassent partie de la liste des membres associés des comités permanents:

Industry/Industrie

Grose

Shepherd

By unanimous consent, on motion of Mr. Milliken (*Kingston and the Islands*), seconded by Mr. Gagnon (*Bonaventure—Îles-de-la-Madeleine*), it was ordered,—That the 8th Report of the Standing Committee on Procedure and House Affairs, be concurred in.

ATTEST

Du consentement unanime, sur motion de M. Milliken (*Kingston et les Îles*), appuyé par M. Gagnon (*Bonaventure—Îles-de-la-Madeleine*), il est ordonné,—Que le 8^e rapport du Comité permanent de la procédure et des affaires de la Chambre, soit agréé.

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes

ROBERT MARLEAU

Clerk of the House of Commons

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 10, 1994

(7)

[Text]

The Standing Committee on Industry met at 3:40 o'clock p.m. this day, in Room 308, West Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Associate Members present: Andy Mitchell and Alex Shepherd.

Other Member present: Sue Barnes.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From Western Business School—University of Western Ontario: Larry Wynant, Professor of Finance; *From Carleton University:* Allan Riding, Professor of Finance.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee proceeded to consideration of future business.

On motion of Dennis Mills, it was agreed,—That the Committee retain the services of Suzanne Perry as media consultant from March 31, 1994, to assist in its consideration of the review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing, and that the contractor be paid at a daily rate of \$575.00 in accordance with the contracting policy of the House of Commons, for an amount not to exceed \$4,000.00 and for travel expenses not to exceed \$2,000.00.

At 3:45 o'clock p.m., pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated Thursday, February 17, 1994, Issue No. 1*).

The witnesses made statements and answered questions.

At 5:45 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 10 MARS 1994

(7)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à 15 h 40, dans la salle 308 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membres associés présents: Andy Mitchell et Alex Shepherd.

Autre députée présente: Sue Barnes.

Aussi présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De Western Business School—Université Western Ontario: Larry Wynant, professeur de finances. *De l'Université Carleton:* Allan Riding, professeur de finances.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité discute de ses travaux futurs.

Sur motion de Dennis Mills, il est convenu,—Que le Comité retienne les services de Suzanne Perry, comme consultante médiatique, à compter du 31 mars 1994, afin de l'aider dans son étude sur l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement; que la rétribution journalière soit de 575\$, jusqu'à concurrence de 4 000\$, selon la politique de la Chambre en matière de contrats de services, et que les frais de déplacement ne dépassent pas 2 000\$.

À 15 h 45, conformément l'article 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir Procès-verbaux et témoignages du jeudi 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

À 17 h 45, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Texte]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, March 10, 1993

[Traduction]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 10 mars 1993

• 1535

The Chairman: Order, please.

Before we get to our witnesses a motion is being circulated regarding retaining the services of a media consultant for the period March 10 to March 31, 1994, to help best get the message out as we undertake our study.

We discussed this previously; as you know, we have decided to forego the usual. The clerk advised us that the previous practice of placing ads in papers across the country was perhaps the least cost-effective method of advising the public of the committee's work and that there were perhaps other ways to garner as much attention and do it much more cheaply, namely by organizing a press conference and seeing that interested media are properly informed of the committee's work and that releases are sent out.

You have a motion, which has been circulated by the clerk, and a work plan for a media consultant. I hope that this matter will not take a long time. We need someone to propose that the motion be adopted by the committee, and then I would entertain some brief comments if there are any.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): I'd like to have a short preamble to the presentation of a motion, Mr. Chairman.

I believe, as you and other members have stated, we need to make sure that the message about what we're doing in this committee gets out not just to the national media but also to the regional media, whether it be radio, print or television. I have worked in the past with this person, Suzanne Perry. She is a fluently bilingual person and has worked with the national media for several years. I think her fee is very reasonable. She's a stay-at-home mother right now, but is willing to give us two or three days a week.

I would like to present that the committee retain the services as presented on this piece of paper in front of us.

Mr. Zed (Fundy—Royal): I second the motion.

The Chairman: Is there any further debate? Mr. Hanrahan.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Mr. Chairman, I am not opposing what you say.

My only concern, as was mentioned yesterday with regard to another matter, is that this is the first we have seen of this and to make a decision on such short notice, although in this case it may be appropriate. . . I would like it on the record that if at all possible in the future, we would be given a little more time for reflection.

Le président: La séance est ouverte.

Avant d'entendre nos témoins, nous sommes saisis d'une motion. Celle-ci a été distribuée. Il s'agit de l'engagement d'un consultant-médias pour la période du 10 au 31 mars 1994 afin de contribuer à faire passer le message de la meilleure façon possible au sujet de l'étude que nous entreprenons.

Comme vous le savez, et nous en avons déjà discuté, nous avons décidé de ne pas procéder comme d'habitude. Selon le greffier, la pratique courante qui est de publier des annonces dans les journaux à travers le pays afin d'informer la population des travaux du comité. Il s'agirait là de la façon la moins rentable de procéder et il serait possible d'attirer tout autant l'attention, et à beaucoup moins cher, en organisant une conférence de presse et en veillant à ce que les médias pertinents soient au courant de ce que fait le comité, et à ce que les communiqués soient distribués aux intéressés.

Le greffier vous a distribué une motion ainsi que le plan de travail d'un consultant-médias. J'espère que nous ne prendrons pas trop de temps pour en discuter. J'aurais besoin de quelqu'un pour proposer la motion, par la suite j'accueillerai de brefs commentaires à ce sujet.

M. Mills (Broadview—Greenwood): J'aimerais faire quelques commentaires avant la présentation de la motion, monsieur le président.

Comme on l'a déjà dit, nous avons besoin de nous assurer que les médias nationaux, et également régionaux, —radio, télévision et journaux—soient au courant des travaux de notre comité. Dans le passé, j'ai travaillé avec la personne en question, Suzanne Perry. Elle est parfaitement bilingue et elle a travaillé auprès des médias nationaux pendant plusieurs années. Je pense que ses honoraires sont très raisonnables. À l'heure actuelle, elle reste à la maison avec ses enfants, mais elle est prête à nous consacrer deux ou trois jours par semaine.

Je propose donc au comité que l'on retienne ses services conformément au document qu'on nous a distribué.

M. Zed (Fundy—Royal): J'appuie la motion.

Le président: Autre chose? Monsieur Hanrahan. . .

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Monsieur le président, je ne m'oppose pas à ce que vous dites.

Ma seule préoccupation, comme quelqu'un l'a fait remarquer hier au sujet d'autre chose, est que j'entends parler de cette question pour la première fois ici et que s'il faut prendre une décision avec si peu de préavis, encore que dans ce cas cela pourrait être appropriée. . . J'aimerais demander publiquement qu'à l'avenir, dans la mesure du possible, l'on nous donne davantage de temps de réflexion.

[Text]

[Translation]

• 1540

The Chairman: I think that's a fair comment, although, as I said, we discussed the general matter of communication strategy I think in info committee on a previous occasion. I believe also that we may have talked about this in our steering committee, although I'm not entirely certain. Of course, as—

Mr. Mills: Mr. Chairman, excuse me, Mr. Schmidt had left when we discussed it at the steering committee.

The Chairman: Had he?

There is a pressure, which all members I think will recognize, to get this hearing under way. We've been working under very difficult time constraints. I certainly would hope that, yes, in the future, adequate notice would be given.

Mr. Mills: The point is taken.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): I have one other question, Mr. Chairman. I noticed yesterday when the steering committee report was presented that the consultant to screen and recruit the research director was somehow omitted from that report. Is there an explanation for that or was that covered?

The Chairman: I'm glad you raised that. We'll have to talk about this a bit more. The reason it was omitted was because we've run into a problem with the hourly rate of fees that can be paid to consultants. The current amount was established in 1982 and hasn't been changed since then.

The consultant we had proposed to engage for the purposes of hiring a research director simply is not prepared to lower his hourly fees to the amount we are permitted to pay. So we will have to come up with an alternative method.

Mr. Schmidt: Okay. The subsequent question then is, there seems to be some urgency to appoint such a person and will this delay that appointment now?

The Chairman: I am very concerned that this matter be dealt with expeditiously. I'd like to talk to the members of the steering committee about how we ought to proceed.

Mr. Schmidt: Sure. That's fine. I raise that question in the context of how many more of these surprises we are going to get before we have to pay for them. I think we do not want too many more of these surprises coming to us.

The Chairman: This is it for the time being, although I would like to deal with that matter of the research director. That, I believe, is of the utmost importance to the work of our committee.

Motion agreed to

Le président: Monsieur Rocheleau.

M. Rocheleau (Trois-Rivières): J'ai une remarque d'ordre technique. Monsieur le président, j'apprécierais que, dans la mesure du possible, les documents qui peuvent être traduits en français, le soient, parce que cela complique beaucoup la tâche quand on est plus ou moins bilingue.

Le président: Vous n'avez pas tort, même si, comme je l'ai dit, nous avons déjà discuté—en séance d'information, je crois—de la stratégie de communication. Je pense également que nous allons sans doute parler de cette question au comité de direction, même si je n'en suis pas tout à fait certain. Évidemment, comme. . .

M. Mills: Monsieur le président, M. Schmidt n'était plus là lorsque l'on a discuté de cette question au comité de direction.

Le président: Vraiment?

Comme vous vous en rendez compte, nous voudrions commencer la séance. Nous n'avons eu que très peu de temps et j'espère qu'à l'avenir nous aurons un préavis adéquat.

M. Mills: Entendu.

M. Schmidt (Okanagan-Centre): J'ai une autre question à poser, Monsieur le président. Dans le rapport du comité de direction qui a été présenté hier, j'ai remarqué que l'on avait omis de mentionner le consultant qui devait sélectionner et recruter le directeur de recherche. Y a-t-il une explication à cela ou alors en a-t-on déjà parlé?

Le président: Je suis heureux que vous souleviez la question. Nous devons en parler davantage. La raison de l'omission est que nous avons eu des problèmes au sujet du taux horaire des honoraires de consultants. Le tarif actuel a été établi en 1982 et n'a pas changé depuis.

Le consultant que nous nous étions proposés d'engager et qui devait lui-même engager un directeur de recherche n'est pas prêt à baisser son tarif horaire au montant que nous sommes autorisés à payer. Nous devons donc trouver une autre façon de régler cette question.

M. Schmidt: Très bien. La question suivante est alors celle-ci: étant donné qu'il semble urgent de nommer une telle personne, cette question va-t-elle retarder cette nomination?

Le président: Je tiens à ce que cette question soit réglée rapidement. J'aimerais discuter avec les membres du comité de direction sur la façon de s'y prendre.

M. Schmidt: Très bien. La raison pour laquelle je pose la question, c'est que je me demande combien d'autres surprises de ce genre nous aurons encore avant que l'on ne doive payer les pots cassés. Personnellement, je n'aimerais pas que cela nous arrive trop souvent.

Le président: Restons-en là pour le moment, même si j'aimerais que l'on règle l'affaire du directeur de recherche. À mon avis, il s'agit là d'une question extrêmement importante pour le travail du comité.

La motion est adoptée

The Chairman: Mr. Rocheleau.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): On a technical note, Mr. Chairman, I would like, as far as possible, for documents which can be translated into French to be so translated indeed, because it makes things difficult for people who are more or less bilingual.

[Texte]

Le président: C'est tout à fait la méthode que nous privilégions.

All right, if we can proceed now with our witnesses, we have today Allan Riding, Professor of Finance, from Carleton University, and Larry Wynant from the Western Business School, University of Western Ontario.

I welcome you to our committee, gentlemen, and would invite you to make an opening statement, and then we will proceed with questions from members. Who cares to go first?

Professor Larry Wynant (Western Business School, University of Western Ontario): Yes, I'm going to go first.

Good afternoon, I'm Larry Wynant from the Western Business School at the University of Western Ontario. I am delighted to be here this afternoon and to share with you not only my own thoughts, but thoughts of a research team that has been for several years researching banks, the financing needs of small and medium-sized businesses, and the relationship between banks and small businesses.

I thought I would share with you this afternoon some of our observations about that relationship, the challenges that small businesses face in obtaining financing from traditional sources such as the banks, and the kinds of initiatives that the government or the industry sectors might consider to improve the financing access by the small business community.

• 1545

I wasn't sure whether there would be the format of an overhead, which is customary in our business these days. When I walked in the room, I realized there wasn't. I had partly anticipated that. You have in front of you a copy of a number of comments I thought might be helpful in terms of directing my thoughts and the types of conclusions we've come to about this general area.

I should start by saying we've done a considerable amount of research in this area in the last 10 or 12 years. We have done three major studies over the last decade, each of which was quite sizeable, took a year or two years to complete and involved a research team of between eight and ten people on each occasion.

In some instances, these studies were funded by the government jointly with the Canadian Bankers' Association, and in two other instances were funded by the Canadian Bankers' Association.

Each of those three studies—and you can see the dates in front of you, 1982–1985 and 1991—I think have given us a real opportunity to watch the banking industry and how it interacts with small businesses over a considerable period of time, as much as a decade or more.

So we've had an opportunity to observe not only the current relationship between banks and small businesses but also changes in that relationship over the last decade or so.

I should also point out to you that those studies resulted from a considerable amount of research data that was gathered. I have just briefly summarized the type of information we obtained in those three studies, probably the most critical being that we had an opportunity to look in detail, in an unobstructed fashion, at 4,500 loan files in the banking system across the country over those three different studies. I think it was a rather rare opportunity to gather information in detail on how banks

[Traduction]

The Chairman: That is exactly the way we want to do things.

Très bien, passons maintenant aux témoins. Il s'agit de M. Allan Riding, professeur de finances à l'Université Carleton et de M. Larry Wynant, Western Business School, Université Western Ontario.

Je vous souhaite la bienvenue au comité messieurs, et je vous invite à faire votre déclaration liminaire, après quoi nous passerons aux questions. Qui désire commencer?

Le professeur Larry Wynant (Western Business School, Université Western Ontario): Je prendrai la parole d'abord.

Bonjour. Je suis Larry Wynant, professeur à la Western Business School de l'Université Western Ontario. Je suis très heureux d'être des vôtres cet après-midi et de partager avec vous non seulement mes propres idées, mais également le point de vue d'une équipe de recherche qui, depuis plusieurs années, fait des études sur les banques, les besoins financiers des petites et moyennes entreprises, et les rapports entre les banques et les petites entreprises.

Je compte partager avec vous cet après-midi certaines de nos observations au sujet de ces rapports, et de parler des défis auxquels doit faire face la petite entreprise pour obtenir du financement auprès des sources traditionnelles, c'est-à-dire les banques, et du genre d'initiative que les secteurs d'État ou industriels pourraient envisager afin de faciliter son accès à ce financement.

Je ne savais pas si l'on disposerait d'un rétroprojecteur, ce dont nous nous servons couramment. Quand je suis arrivé ici, je me suis rendu compte qu'il n'y en avait pas. Je m'en doutais un peu; voici donc devant vous un exemplaire papier des acétates qui m'auraient aidé dans mon exposé et les conclusions auxquelles nous sommes arrivés sur ces questions.

Je dois dire que nous avons fait beaucoup de recherches dans ce domaine au cours des 10 ou 12 dernières années. Nous avons procédé à trois études importantes au cours de la dernière décennie, chacune assez volumineuse. Chaque étude a pris un ou deux ans et a mobilisé une équipe de recherche de huit à dix personnes.

Dans certains cas, ces études ont été financées par le gouvernement conjointement avec l'Association des banquiers canadiens, et dans deux autres cas, par l'Association seulement.

Chacune de ces trois études—les dates sont devant vous: 1982, 1985 et 1991—nous a donné l'occasion d'observer le secteur bancaire dans ses interactions avec la petite entreprise sur une période prolongée, allant jusqu'à une décennie ou plus.

Nous avons donc eu la possibilité de suivre non seulement la relation courante entre les banques et les petites entreprises, mais également les changements dans ces rapports au cours de la décennie écoulée ou à peu près.

Je vous signale également que ces études ont été possibles grâce à la collecte d'une imposante quantité de données. J'ai brièvement résumé le genre d'informations que nous avons obtenues lors de ces trois études. Ce qui est sans doute le plus intéressant est que nous avons pu examiner en détail et tout à fait librement 4 500 dossiers de prêts du système bancaire dans les différentes régions du pays au cours de ces trois études. Il s'agissait-là d'une occasion assez exceptionnelle qui nous a

[Text]

deal with financing requests by small businesses and how they manage their small-business borrowing relationships.

I thought it might be useful to just spend a couple of moments talking about what I've labelled "Key observations on the business of banking". It would probably be more appropriately labelled, "The business of small-business banking".

I think we've come to some conclusions over those three studies about the business banks are in and how banks go about making those decisions. I'm sure you'll have before you in the course of your own investigation a large amount of bankers talking to you about their processes, but I think you should see my comments here as the observations of someone outside that system but with an opportunity to look at it in a considerable amount of detail.

I think it's probably fair to point out that the financing product line of the banks is very narrow. Contrary to the views of a lot of small-business managers and entrepreneurs who believe banks are in the business of financing just about any proposition that has a reasonable chance of success, the banks are really in the business of providing very low-risk financing—in fact, I have put it here as "No-risk financing"—at a very low price, made possible by a large transaction volume handled by bankers and account managers.

Probably the most powerful way I can illustrate the low-risk position is by talking about the target losses the banks are aiming for, which is 0.5%, half of a percentage point. That means when you make these types of loans, you have to be right 99.5 times out of 100. In our business school, we teach that if you can be right 60 times out of 100 on most business decisions, you are doing extremely well. So 99.5 times means you are going to be very conservative in the way you deal with clients.

I think we've also come to the conclusion in those studies that there is an extensive amount of competition amongst banks and near-banks, such as credit unions, for small-business clients. As you probably already know, the small-business market accounts for about 25% of all business loans being made by the banks. As a result of those studies, we have concluded that there is an active and intense amount of competition and interest in this sector by banks.

I think the other conclusion we've come to by watching the industry over the last decade is that they have made substantial upgrades in the education, training, experience and skills of the bankers dealing with the small-business sector.

Our most recent study, a copy of which I know you have received by way of an executive summary, reviews some of the changes from the early 1980s. We were able to document quite specific gains in terms of education levels, the amount of time devoted to training. All this indicates that banks have put increased effort into trying to service that small business sector over the last decade.

As I'll mention later, all is still not perfect, but there have been significant efforts to upgrade the service levels in general.

[Translation]

permis de voir comment les banques réagissent face aux demandes de financement des petites entreprises et comment elles gèrent leurs relations de crédit avec elles.

Peut-être serait-il utile de passer quelques instants à parler de ce que j'ai intitulé «Observations clés sur les affaires bancaires». Un titre plus approprié serait sans doute «La question des transactions bancaires pour les petites entreprises».

Au cours des ces trois études, nous en sommes arrivés à certaines conclusions sur la façon dont les banques procèdent dans leurs prises de décisions. Je suis sûr qu'au cours de votre propre enquête, des tas de banquiers vous parleront de leur façon de procéder. Mes commentaires sont ceux d'une personne qui voit les choses de l'extérieur, mais de façon fort détaillée.

Il est sans doute juste de dire que la gamme des produits de financement qu'offrent les banques est très étroite. Contrairement à ce que pensent beaucoup de petits gestionnaires et entrepreneurs, qui s'imaginent que les banques sont prêtes à financer toute affaire qui a des chances raisonnables de succès, les banques cherchent en fait à offrir un financement à très faible risque—dans mon texte j'avais écrit «financement à risque nul»—à frais très peu élevés grâce au gros volume des transactions bancaires.

Pour comprendre le faible risque que les banques sont prêtes à accepter, il suffit de savoir que leurs chiffres cibles pour les pertes est de 0,5 p. 100, c'est-à-dire un demi point de pourcentage. Cela signifie que les banques, quand elles font un prêt, doivent avoir bien calculé les risques 99,5 fois sur 100. Dans notre école de commerce, nous enseignons que si, dans des décisions d'affaires, on a raison 60 fois sur 100, on est en très bonne posture. Dire qu'il faut avoir raison 99,5 p. 100 du temps, c'est adopter une politique très conservatrice avec les clients.

À la suite de nos études, nous en sommes arrivés à la conclusion suivante: les banques et les quasi-banques, c'est-à-dire les sociétés de crédit, se livrent une concurrence très intense pour attirer les petits entrepreneurs. Vous le savez déjà sans doute, les prêts aux petites entreprises représentent environ 25 p. 100 de tous les prêts bancaires. Nous avons également conclu que la concurrence entre les banques et leur intérêt pour ce secteur sont extrêmement poussés.

Par ailleurs, les progrès enregistrés parmi les banquiers en matière de niveaux d'instruction, de formation, d'expérience et de compétences ont été considérables ces dix dernières années.

Dans notre étude la plus récente, dont vous avez reçu un résumé, nous passons en revue certains des changements survenus depuis le début des années quatre-vingt. Nous avons pu illustrer les progrès précis réalisés en matière de niveau d'instruction et de temps consacré à la formation. Tout indique que, au cours de la dernière décennie, les banques se sont efforcées de répondre aux besoins de la petite entreprise.

Tout n'est pas encore parfait, et j'y reviendrai, mais des efforts considérables sont consacrés à améliorer le service de façon générale.

[Texte]

It's also worth remarking that banks are increasingly implementing policies of differentiated levels of service for different kinds of clients, depending on their revenue potential for the bank. In the last decade they've made great strides in more accurately pricing the costs of their facilities for clients, particularly borrowing facilities.

I make that comment because in our last study we heard a large number of complaints by small business managers who had indicated that the level of service they had received from their bank had changed, often downwards, sometimes in an upwards direction. Many pointed out that fees and borrowing costs have increased considerably. Many of those comments are accurate and reflect a deliberate strategy by the banks to be in a differentiated service business as well as to more accurately price for their services.

The last comment I'd make about the business of banking is about changing the lending practices of bankers; we've concluded it's extremely difficult. They are shaped by a long tradition of providing a very low-risk, low-cost product. One of our studies in the mid-1980s looked at the use of business improvement loans by bankers through the Small Businesses Loans Act. We concluded that it's difficult to get bankers to implement government policies or initiatives unless they're quite consistent with that traditional business.

It's also important to talk about some of the observations we've reached on the needs and characteristics of small businesses. A few of my comments are presented in the paper distributed to you. One is that small businesses in general are very risky. No matter how you do your analysis, you conclude this is a segment of the business population that has tremendous amounts of ups and downs in terms of success and failure. You also conclude that in many of those small businesses there are critical elements in management skills that clearly are missing and add to the risk level that any lender or financing institution faces in dealing with small businesses.

The other conclusion we came to is that most entrepreneurs are overly optimistic about their prospects. No matter how we've addressed this, through surveys and through analysis of their own assessments of their business, you always come away with the conclusion that most entrepreneurs feel their own particular business stands much better prospects and likelihood of success than anybody else in their own industry.

The third conclusion we came to is that the business and personal affairs of entrepreneurs are often, in fact in almost all cases, inseparable. As indicated later in my presentation, that creates a conflict in the relationship with banks that view the two as very inseparable. On the other hand, most entrepreneurs strive very much to separate their personal affairs, at least from the bank's point of view, from those of the corporation.

If we think about the typical small business in this country, its loan needs are very small. In the 2,000 or so credit files that we looked at in our last study, the average loan was about \$55,000, which is quite small. If you recognize that a loan of

[Traduction]

Il convient également de remarquer que les banques adoptent de plus en plus une politique de différenciation des services selon les sortes de clients et selon leur potentiel comme source de recettes. Ces dix dernières années, elles ont fait de grands progrès dans l'établissement de prix qui reflètent plus adéquatement le coût de leurs services aux clients, particulièrement en matière d'emprunt.

Si je fais ce commentaire, c'est qu'au cours de notre dernière étude, nous avons entendu beaucoup de plaintes de gestionnaires de petites entreprises qui signalaient des changements dans les services offerts par leur banque, parfois une diminution des services parfois une amélioration. Beaucoup signalaient que les frais avaient augmenté considérablement. Nombre de ces commentaires sont exacts et font ressortir l'existence d'une stratégie délibérée de la part des banques d'agir dans un créneau spécialisé et de faire correspondre les frais plus étroitement aux services fournis.

Le dernier commentaire que je ferai au sujet des affaires bancaires porte sur la grande difficulté que l'on rencontre lorsque l'on veut modifier les méthodes de prêts des banques. Depuis toujours, elles se sont habituées à fournir un produit à très faible risque et à coût peu élevé. Dans une de nos études, au milieu des années quatre-vingt, nous avons étudié la façon dont les banques envisagent les prêts destinés à l'amélioration des entreprises dans le cadre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Nous sommes arrivés à la conclusion que les banquiers ont du mal à appliquer les politiques ou initiatives gouvernementales à moins qu'elles correspondent tout à fait à leurs façons de faire affaire.

Il est important en outre de mentionner les conclusions auxquelles nous sommes arrivés concernant les besoins et les caractéristiques des petites entreprises. Certains de mes commentaires figurent dans le document qui vous a été distribué. De façon générale, les petites entreprises sont très risquées. Peu importe l'analyse à laquelle on procède, il faut conclure qu'il s'agit d'un secteur fort instable et qui connaît des hauts et des bas. Dans beaucoup de petites entreprises, certains éléments critiques en matière de gestion font défaut, ce qui ajoute encore au risque pour les prêteurs ou les institutions financières.

Une autre conclusion: la plupart des petits entrepreneurs envisagent avec un excès d'optimisme leurs chances de succès. En étudiant la situation ou en posant des questions aux petits entrepreneurs, on se rend toujours compte que la plupart d'entre eux ont une foi inébranlable dans leur entreprise et estiment que leur situation ou leurs chances de succès est bien meilleure que celle de leurs confrères.

La troisième conclusion à laquelle nous sommes arrivés est que, dans presque tous les cas, les affaires de l'entreprise et les affaires personnelles sont inséparables. Comme je l'explique par la suite, cela crée un différend avec les banques qui voient bien que ces deux aspects sont tout à fait inséparables. Par contre, la plupart des entrepreneurs essaient, autant que possible, de séparer les questions personnelles, du moins en ce qui concerne la banque, des affaires de l'entreprise.

Les besoins en matière d'emprunt de la petite entreprise canadienne sont peu importants. Pour les 2 000 dossiers de crédit environ que nous avons étudiés au cours de notre dernière étude, le prêt moyen s'élevait à 55 000\$, ce qui est

[Text]

that size means it has limited revenue potential for a bank, it is sensible to expect the banks are also going to be able to devote limited amounts of time to that particular relationship. We will come back to this later in my observations on the tension this creates between those two parties.

Finally, in all of our research with entrepreneurs, most small business owner-operators perceive the banks to be their only real financing source. If their banker is unreceptive or unsupportive, they then face some severe financing difficulties. In fact the whole success of the business may be in jeopardy. I think we have found on many occasions that most have a very limited awareness of other financial options, and they're particularly reluctant to use any equity sources in financing their business for fear of the cost of equity, as well as loss of control for their company.

If I can move from each of those sectors to our observations about what happens when you put them together in one room or across a desk, our last study spent a fair chunk of time looking at the conflicts that arise between banks and small businesses, and I'd like to make two comments. One is that many of the criticisms we hear day in and day out about banks and how they treat small businesses are based on a large amount of anecdotal data, but are typically not supported by objective and concrete fact. In our last study we tried to go out and look very carefully to see to what extent the data actually supports the criticisms we hear frequently in the press and in other places. So in our last study we came up with a number of conclusions that are supported by research.

One is that there are a fair number of declines that happen for loan applications in the banking system by small businesses. But I think we concluded that the majority of the loans that are refused are quite high-risk propositions relative to the financing business that the banks are in.

We also concluded that the bank/small business relationship or interaction is quite prone to conflict. If you compare a bank transaction versus many other commercial transactions, there are a couple of aspects of that relationship that do cause conflict to be almost inevitable.

As I've pointed out here, what we always find is that a risk-taking, optimistic entrepreneur bumps up against a very conservative, risk-averse banker. And, as I mentioned earlier, most entrepreneurs try to separate their personal affairs—at least in supporting their business loans—when they deal with a banker. On the other hand, a banker sees the two as being inextricably tied and therefore not to be separated.

We found that those two differences in perspective cause a lot of tension in the relationship between some small businesses and their bankers.

In the last ten years we've looked at conflict twice. Both times we came up with the result that approximately 30% or roughly one-third of small businesses find their relationship is not working. They're not working in a whole variety of areas,

[Translation]

une somme peu importante. Si l'on se rend compte qu'un prêt de cette importance ne représente pas des recettes élevées pour la banque, il est normal de s'attendre à ce que celle-ci ne consacre que peu de temps à ses rapports avec la petite entreprise. Nous reviendrons sur cette question plus tard lorsque je parlerai de la tension que cela crée entre la banque et le petit entrepreneur.

Finalement, dans toute notre recherche, nous avons remarqué que le propriétaire exploitant d'une petite entreprise perçoit la banque comme sa seule vraie source de financement. Si la banque ne collabore pas, il est difficile pour le petit entrepreneur d'obtenir son financement. En fait, le succès de l'entreprise peut être en péril. Nous avons constaté à de nombreuses occasions qu'ils méconnaissent souvent les autres options financières et qu'ils répugnent à recourir au financement par participation par peur de son coût et aussi par crainte de perdre le contrôle de leur entreprise.

• 1555

J'aimerais maintenant vous faire part de nos observations sur ce qui se passe quand on les réunit dans une salle ou dans un bureau. Nous avons consacré une bonne partie de notre dernière étude aux conflits entre les banques et les petites entreprises et j'aimerais faire deux commentaires. Premièrement, bon nombre des critiques que nous entendons jour après jour sur le traitement infligé par les banques aux petites entreprises reposent en grande partie sur des données anecdotiques mais ne sont pas généralement appuyées par des faits objectifs et concrets. Lors de notre dernière étude, nous avons essayé d'analyser sérieusement dans quelle mesure ces données justifient véritablement les critiques fréquemment rapportées par la presse et entendues dans divers milieux. Nous sommes parvenus à un certain nombre de conclusions corroborées par des recherches.

Premièrement, un nombre relativement important de demandes de prêts émanant de petites entreprises sont refusées par les banques. Cependant, nous avons conclu que la majorité de ces prêts refusés correspondaient à des propositions beaucoup trop risquées selon les critères actuels des banques.

Nous avons également conclu que les rapports entre les banques et les petites entreprises sont souvent à la limite du conflictuel. Si on compare une transaction bancaire à toutes sortes d'autres transactions commerciales, il y a des éléments dans ces rapports qui rendent les conflits pratiquement inévitables.

Comme je le signale dans ce document, nous retrouvons dans tous les cas, face à face, un entrepreneur optimiste et aventureux et un banquier ultra conservateur et ultra prudent. Et, comme je l'ai mentionné tout à l'heure, la plupart des entrepreneurs essaient de dissocier leurs biens personnels dans leur demande de prêt. Les banquiers, eux, ne veulent pas faire de distinction et insistent pour qu'ils ne soient pas dissociés.

Cette divergence d'opinions provoque beaucoup de tension dans les rapports entre certaines petites entreprises et leurs banquiers.

Au cours des dix dernières années, nous nous sommes intéressés deux fois à cette question de conflit et chaque fois, nous en sommes venus à la conclusion qu'environ 30 p. 100 ou à peu près un tiers des petites entreprises se plaignent des

[Texte]

but I'm sure you will hear this time and time again. The complaints focus on too much collateral being demanded, borrowing costs being too high, and banks not giving them useful advice.

The interesting conclusion I think we reached last time around by having access to some hard data through the bank credit files, as well as through surveys that were completed by small business operators, is that the complaints you hear tend to come from the same group of individual companies.

So although you may see a survey that shows that 40% of bank clients are unhappy with collateral and may see another survey that indicates 50% are unhappy with borrowing costs, and may start to add those percentages together, we found that when you've got an unhappy client, that client is unhappy with all aspects of the relationship. If you are generally happy, there aren't many points in a relationship that you're going to complain about severely.

The other interesting conclusion we reached last time is that small businesses in smaller communities tend to be happier with their bank relationships. I think we concluded in our last study that this was a consequence of a much closer relationship between small businesses and their banker, partly because the banker tends to have longer job tenure in a smaller community.

The other observation that I would make around our conclusions is to why there are conflicts between entrepreneurs and banks and bankers. I think we concluded that you can look at the cause of those conflicts as coming from both sources.

With entrepreneurs there's no question in our mind that in general they have a very poor understanding of banks, their products, and how they make decisions. Entrepreneurs admit generally to very weak financial skills. No matter what measure you use to look at their financial management skills they come up pretty short. They tend to be late in the data they collect on their business. They tend to do little planning or forecasting. They tend to communicate that quite ineffectively.

The third comment, as I mentioned earlier, is that most entrepreneurs do have a strong reliance on their bank. We think it is an over-reliance. We think there are more financing sources available to these companies. On the other hand, they seem not to be very well aware of those sources and, as a consequence, feel their bank has to be a tremendous supporter of their business for it to remain successful.

You can, however, point fingers at bankers. I think we've done this on two occasions. There are probably two areas that create problems. One is that bankers often will have a very limited understanding of their clients. This is partly because of the heavy workload I mentioned earlier and partly because there has been a fairly rapid turnover of bankers in their jobs. However, from some of the data that I've seen recently, I think the economic downturn, as well as the efforts by the banks, has attempted to alleviate a bit of the turnover problem.

[Traduction]

rapports avec leurs banquiers. Elles se plaignent pour toutes sortes de raisons et je suis sûr qu'on ne manquera pas de vous les rappeler. Elles se plaignent de demandes exagérées de nantissement, de coûts d'emprunt trop élevés et du manque de conseils judicieux.

La conclusion intéressante à laquelle nous sommes parvenus la dernière fois grâce à l'accès à des données solides contenues dans les dossiers de crédit des banques et grâce aux questionnaires envoyés aux petites entreprises, est que ces plaintes tendent à émaner du même groupe de compagnies.

Donc, même si une enquête indique que 40 p. 100 des clients des banques sont mécontents des nantissements exigés et qu'une autre révèle que 50 p. 100 sont mécontents des taux d'emprunt, cela ne fait pas 90 p. 100 de mécontents car ce sont généralement les mêmes qui se plaignent de leurs rapports avec les banques à tous les niveaux. Ceux qui sont contents, d'une manière générale, n'ont pas à se plaindre sérieusement d'un aspect particulier.

L'autre conclusion intéressante à laquelle nous sommes parvenus la dernière fois est que les petites entreprises dans les petites collectivités ont tendance à être plus contentes de leurs rapports avec les banques. Je crois que nous avons conclu lors de notre dernière étude que c'était la conséquence de rapports plus étroits entre les petites entreprises et leurs banquiers, en partie parce que les banquiers des petites localités ont tendance à rester plus longtemps en poste.

L'autre observation que je tirerais de nos conclusions est que les entrepreneurs et les banques partagent la responsabilité de ces rapports conflictuels.

Il ne fait aucun doute que d'une manière générale, les entrepreneurs comprennent fort mal les banques, les produits qu'elles offrent et la manière dont elles prennent leurs décisions. Généralement, les entrepreneurs reconnaissent que les finances sont leur point faible. Quelle que soit la mesure utilisée, il est évident que leurs compétences financières laissent beaucoup à désirer. Ils ont tendance à être souvent en retard dans leur comptabilité. Ils ne sont pas très forts sur la planification ou sur les prévisions. Ils ne sont pas forts non plus sur la communication.

• 1600

La troisième observation, comme je l'ai déjà dit tout à l'heure, est que la plupart des entrepreneurs ne pensent qu'aux banques pour résoudre leurs problèmes financiers. À notre avis, ils ont tort. Il y a d'autres sources de financement. Mais ils ne semblent pas les connaître et en conséquence ils croient que seules les banques peuvent les aider à mener à bien leur entreprise.

Les banquiers ne sont pas totalement exempts de critiques. Nous l'avons signalé à deux reprises. Les problèmes se situent à peu près à deux niveaux. Premièrement, souvent les banquiers ont une connaissance très limitée de la situation de leurs clients. C'est en partie dû à leur charge de travail dont j'ai parlé tout à l'heure et en partie dû à la rotation assez rapide du personnel dans les banques. Cependant, les statistiques que j'ai pu voir dernièrement montrent que les banques, incitées par la conjoncture économique, font des efforts pour résoudre ce problème.

[Text]

The other area we've found many bankers can be faulted for is their ineffectiveness at communicating their own practices in dealing with small-business clients in an interpersonal way.

If I can change my perspective slightly to talk for a moment about what we see now as the challenges facing the small-business sector, I think I'd make a couple of broad conclusions. I think we've concluded that the banks, in terms of the traditional product line, that is, providing quite low-risk loans, are adequately servicing those needs of small businesses. As I mentioned earlier, the competition is active. The banks are taking action to upgrade the knowledge and skills of their staff as well as small business operators.

However, I think we've concluded that the small-business sector does face some significant financing challenges, and I'm sure these are ones that you're going to hear many times as you go through your hearings.

One is—and I will bow to my colleague, who will speak more about this on the basis of his research—I think there's lots of evidence that points to the fact that availability of higher-risk financing may be limited. As I mentioned earlier, banks remain focused on low-cost, low-risk loans. Generally, 95% of the loans in all of our samples fall below a rate of prime plus three. Most of them are within prime and prime plus two.

If you think next about the financing sources in this country—and I'm going to be a little anecdotal here on the basis of the case study research we do at the Western Business School—we find that most risk capital starts talking about prime plus 15 or prime plus 20. There tends to be a fairly large gap between prime plus two and the next level of risk capital that's available in the marketplace.

I guess the other comment, which I've made several times today, is that we find small businesses very poorly informed about the availability of other financing sources and how to weigh the benefits and the costs of these sources, regardless of how expensive they might be.

A second challenge that faces the banks is a general hesitancy—a lack of comfort is probably the correct term to use—with the financing of non-traditional businesses or commercial transactions. I think there has been lots of discussion in the press and in other sources about two particular kinds of financing needs that are new and are going to present new risks and challenges for banks that they are clearly going to struggle with for quite a while in terms of trying to figure out how to assess those risks.

One is knowledge-based businesses that have, as you know, been actively discussed and talked about as perhaps being the key to the success of this country. Most of those knowledge-based companies lack tangible assets or they're reliant on very rapidly changing and very dedicated technology. Banks have always relied on tangible assets as a second source of repayment should the business be unsuccessful. In the event that the business is unsuccessful, the value of those assets is going to be quite questionable.

[Translation]

L'autre point sur lequel on peut faire des reproches aux banquiers est l'insuffisance de communication personnelle avec leurs clients pour leur expliquer certaines choses.

J'aimerais changer un peu de perspective pour vous dire quelques mots sur les défis que doit, selon nous, relever le secteur de la petite entreprise. Nos études nous amènent à conclure que les banques, au niveau des produits traditionnels qu'elles offrent, c'est-à-dire au niveau des prêts peu risqués, répondent adéquatement aux besoins des petites entreprises. Comme je l'ai dit tout à l'heure, la concurrence ne manque pas. Les banques prennent des mesures pour améliorer le savoir-faire et les compétences de leur personnel ainsi que celui des exploitants de petites entreprises.

Cependant, nous concluons aussi que le secteur de la petite entreprise a des défis financiers importants à relever, et je suis certain que vous ne manquerez pas d'en entendre parler tout au long de vos délibérations.

Pour commencer—et mon confrère vous en dira beaucoup plus que moi puisque c'est un des piliers de ces recherches—il est indubitable qu'il n'est pas facile de trouver des capitaux à risque sur le marché. Comme je l'ai dit tout à l'heure, les banques continuent à ne vouloir prêter qu'à moindre risque et qu'à moindre coût. D'une manière générale, 95 p. 100 des prêts dans tous nos échantillons sont inférieurs au taux d'escompte plus trois. La majorité d'entre eux sont égaux au taux d'escompte et au taux d'escompte plus deux.

Quand on étudie les sources de financement du Canada—je me permets d'être un peu plus anecdotique puisqu'il s'agit des résultats d'une étude que nous avons faite à la Western Business School—on s'aperçoit que la majorité des capitaux à risque tourne aux alentours du taux d'escompte plus 15 ou plus 20. Il y a un écart assez considérable entre le taux d'escompte plus deux et le niveau suivant de capitaux à risque disponible sur le marché.

L'autre observation que j'ai déjà faite à plusieurs reprises aujourd'hui est que nous constatons que les petites entreprises sont très mal informées sur les autres sources de financement, leur coût et leurs avantages.

Le deuxième défi pour les banques est de surmonter leur appréhension pour le financement d'entreprises ou de transactions commerciales non traditionnelles. Il est beaucoup question dans la presse et ailleurs de deux genres particuliers de besoins financiers qui sont nouveaux et qui vont présenter des défis et des risques nouveaux aux banques qui mettront, c'est clair, un certain temps à trouver comment les évaluer.

Il y a pour commencer les entreprises du domaine des connaissances qui, vous le savez, sont censées être la clef du succès à venir de notre pays. La majorité de ces entreprises n'ont pas de biens corporels ou sont à la merci d'une technologie de pointe en évolution constante. De tout temps les banques ont considéré les biens corporels comme deuxième source de remboursement en cas de faillite. Pour ces nouvelles entreprises, il sera très difficile de donner une valeur à ces biens en cas de faillite.

[Texte]

[Traduction]

• 1605

I think the newness of knowledge-based businesses is a challenge. It's going to be a real challenge to bankers to determine what elements of management you have to assess; how do you determine a potentially viable business from one that's not viable? I think that will be an area in which there will be a lack of comfort for some time to come.

I guess the second area you obviously hear a great deal about are export sales. Traditionally, bankers have relied heavily on accounts receivable as a means of supporting their loans. Accounts receivable sitting in a foreign country, where it's difficult to think about how you collect on that receivable in the event of a failure of the business, will again become a challenge and potentially an obstacle to banks supporting those kinds of business.

I guess the final comments I would make deal with my own thoughts, as well as my colleague's thoughts, on the implications for government initiative that flow out of the work we've done. One comment I would make is having been in this business now for about 15 years and having looked carefully at how government programs, both provincial as well as federal, have been put in place and implemented, I think one could make strong arguments that those programs need to be better targeted—targeted on businesses that are clearly seen as desirable.

If I look, for example, at the Small Businesses Loans Act legislation, it talks about all sorts of small business, new and existing, with not much distinction between businesses that we may think, from an economic point of view in Canada, would really contribute to the growth of this country. I've given just three examples here that come to mind for me. Obviously, there could be others added to this.

We might want to think about these programs focused on rapidly growing businesses, businesses that enhance the country's knowledge base, however we define that notion, and companies that generate skilled employment versus any sort of employment. I think in the many studies we've done, we've seen case after case of small businesses that have failed but were supported by some form of government financing because they promised employment.

When you looked at the employment, it was minimal and it was typically very unskilled at minimum wages, quite casual, and didn't provide much stability to the workforce. I would strongly suggest we can make a real gain forward in this country by focusing the support of the government sector on businesses that do generate the kind of employment we'd like to see being more abundant in this country.

I guess the second broad recommendation I would make is that the primary financing obstacle facing small businesses is not bank financing. If I had to make a general recommendation, I'm not sure the provincial or the federal governments can add much into this arena of banks, although I have on my third point stretched my own thoughts to areas in which you might make a contribution. I think the availability of higher risk capital and the entrepreneur's willingness to seek out that kind of capital and use it are the areas in which a contribution could be made.

La nouveauté même de ces entreprises est un défi. Pour les banquiers, déterminer quels éléments de gestion évaluer sera un véritable défi; quels critères permettront de distinguer entre les entreprises viables et les entreprises non viables? Je crains que ce ne soit un domaine dans lequel l'incertitude régnera encore un certain temps.

Le deuxième domaine dont on entend beaucoup parler est celui, bien entendu, des exportations. Traditionnellement, les banquiers misent sur les comptes clients pour garantir leurs prêts. Les comptes clients dans un pays étranger dont le paiement n'est pas évident en cas de faillite, sont un véritable défi et un obstacle n'incitant pas les banques à financer ce genre d'activités.

Les dernières observations que j'aimerais faire concernent mes propres réflexions, ainsi que celles de mon collègue, sur les implications d'initiatives gouvernementales qui découlent de notre travail. Pour commencer, je dirais que m'intéressant à cette question maintenant depuis environ 15 ans et ayant étudié et examiné les programmes gouvernementaux, tant provinciaux que fédéraux, il me semble évident et nécessaire de mieux les cibler—de cibler les entreprises porteuses de succès économiques.

Par exemple, la Loi sur les prêts aux petites entreprises parle de toutes sortes de petites entreprises sans vraiment distinguer celles qui du point économique contribuent véritablement à la croissance du pays. Je donne simplement trois exemples qui me sont venus à l'esprit. Il est évident qu'on pourrait en ajouter d'autres.

Ces programmes pourraient être pensés en termes d'entreprises à croissance rapide, d'entreprises qui valorisent la base de connaissances du pays, quelque définition que l'on donne à cette notion, et de compagnies qui créent des emplois qualifiés par opposition à de simples emplois. Dans les nombreuses études que nous avons réalisées, nous avons constaté que nombre de petites entreprises qui avaient fait faillite avaient été aidées financièrement par un gouvernement ou par un autre simplement parce qu'elles avaient promis de créer des emplois.

Si on s'intéresse à ces emplois, on s'aperçoit qu'ils étaient d'une valeur minime et vacataires, qu'ils n'exigeraient pratiquement sans aucune qualification, donnaient droit au salaire minimum et n'offraient pratiquement aucune stabilité. Je suis intimement convaincu que notre pays gagnerait beaucoup à n'aider que les entreprises qui créent le genre d'emplois que nous aimerions voir en plus grande abondance chez nous.

Je dirais, deuxièmement, que le principal obstacle financier des petites entreprises n'est pas le financement bancaire. Si je devais faire une recommandation générale, je ne suis pas certain que les gouvernements provinciaux ou fédéral puissent faire beaucoup plus dans le domaine des banques, bien qu'à mon troisième point j'élargisse ma réflexion à des domaines dans lesquels vous pourriez apporter quelque chose. Je crois que la disponibilité des capitaux à risque plus élevé et la volonté des entrepreneurs de rechercher ce genre de capitaux et de les utiliser sont les domaines dans lesquels des progrès pourraient être faits.

[Text]

I guess a third comment or a third recommendation I would make is if there is government intervention in the banking industry, I think it should be focused on those areas where I've indicated earlier there will be a challenge in terms of developing the comfort of assessing businesses and assessing risks. The lack of comfort will be seen as the potential for considerable loss by banks as a natural consequence of the kind of business and mind-set they have. I think if there is going to be any government intervention it should be to try to motivate higher risk, higher return financing by the banking sector.

I think most of us in this country conclude the banks remain the most economic and efficient means of distributing financing with their horrendous and powerful bank infrastructure. As I mentioned earlier, the banks are currently in this very low-risk, low-cost sector of the small business financing market. If there is to be any government intervention, encouraging, motivating, stimulating the banks to push a little further along that risk return spectrum, I think, would be a contribution.

So my comments would be, I think, that some motivation around helping banks handle the perceived and real risks associated with knowledge-based and export-oriented businesses could be an area of contribution. Thank you.

• 1610

The Chairman: Thank you, Professor Wynant.

Perhaps we could ask Professor Riding to make an opening statement. Then members could direct questions to both of you or one or the other, as they desire.

Would you care to proceed.

Professor Allan Riding (Finance, Carleton University): It is a privilege to be here. I have prepared a brief for you. I will not be reading from that brief. I intended it to help you should you suffer from insomnia. It's available for that purpose. I will be extracting from the brief in my spoken comments.

The brief is based on about seven years of research done by myself and a team of people at Carleton University, who in 1986 identified the financing of small and medium-sized businesses as a research priority. Since then we've done a number of major and other minor studies upon which the items in this brief are based. These studies include two extensive surveys of the banking relationships between small businesses and the banks from the perspective of the membership of the Canadian Federation of Independent Business. More recently we finished a two-year study of the characteristics of people who invest their personal money as equity in other people's small businesses. We call them informal investors, sometimes known as angels.

We have done work on the outcome of the Quebec Stock Savings Plan of initial public offerings. We've surveyed the CEOs of inter-capital firms. Over that seven years we believe we've covered much of that area of small-business financing from the inception of the firm to the time of the initial public offering.

[Translation]

En guise de troisième recommandation, je dirais que si le gouvernement a l'intention d'intervenir auprès des banques, à mon avis il faudrait qu'il leur apprenne à relever le défi dont j'ai parlé tout à l'heure, qu'il leur apprenne la sérénité quand elles évaluent les entreprises et les risques. Ce manque de sérénité naturel des banques est porteur de pertes considérables pour elles. Si le gouvernement doit intervenir, c'est au niveau de la motivation. Il faut qu'il incite les banques à courir plus de risques pour le plus grand bénéfice.

Je crois que la majorité d'entre nous dans ce pays pense que les banques restent le moyen le plus économique et le plus efficace de répartir le financement par l'intermédiaire de leur infrastructure incroyablement puissante. Comme je l'ai dit tout à l'heure, actuellement, les banques ne s'intéressent qu'au secteur le moins risqué et le moins coûteux du marché de financement des petites entreprises. Si le gouvernement doit intervenir, qu'il encourage, qu'il motive, qu'il stimule les banques à aller un peu plus loin dans l'échelle des risques.

Aider les banques à mieux comprendre et à surmonter les risques réels associés aux entreprises à forte concentration de connaissances ou d'exportations pourrait être une excellente initiative. Merci.

Le président: Merci, monsieur Wynant.

Nous pourrions demander à M. Riding de faire maintenant son exposé. Ensuite les membres du Comité pourront lui poser leurs questions séparément ou ensemble, comme ils le voudront.

Je vous en prie.

M. Allan Riding (Finances, Université Carleton): Votre invitation m'honore. J'ai préparé un mémoire à votre intention. Je ne le lirai pas. Il vous aidera à lutter contre l'insomnie si vous en souffrez. Il est fait pour ça. Il va me servir de référence pour mon propos.

Ce mémoire se fonde sur environ sept années de recherches effectuées par moi-même et une équipe de l'Université Carleton qui, en 1986, s'était fixée comme projet de recherche le financement des petites et moyennes entreprises. Depuis, nous avons réalisé un certain nombre d'études majeures et mineures qui servent de base à ce mémoire. Ces études incluent deux enquêtes approfondies sur les rapports bancaires entre les petites entreprises et les banques comme ils sont perçus par les membres de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Plus récemment, nous avons terminé une étude de deux ans sur les caractéristiques des gens qui investissent leurs économies sous forme de participation dans de petites entreprises. Nous les appelons les investisseurs informels, parfois connus sous le nom d'anges.

Nous avons fait des recherches sur les résultats de l'offre publique initiale du Régime d'épargne-actions du Québec. Nous avons fait une enquête auprès des PDG de firmes à capitaux multiples. Nous croyons avoir couvert au cours des sept années qu'ont duré nos travaux les principaux aspects du financement des petites entreprises, de la conception à la première offre publique.

[Texte]

Having done that work, we find that there is a complaint or a lament in Canada that there is a shortage of capital for small businesses trying to grow. Government has tried to address this problem in a number of ways, but part of what we see is a competition among the explanations as to why this problem exists.

We see at the one extreme a lament being voiced to say that there is a gap in the capital market, that there is a shortage of funds. At the other extreme, a pure economist would argue that a gap cannot exist, that an equilibrium of supply and demand will meet and the price will be set and the gap we perceive is merely a reaction to the high price of capital set as a result of that equilibrium.

There's somewhere in between this position that says the markets are not perfect; they don't equilibrate. There is lots of capital, but somehow the markets are not working in a way that brings the capital together with the people who need the capital.

On page two of the brief I spend some detail on that. You can read that at your leisure if you wish.

I think it's important from the perspective of a policy maker to understand which of those explanations actually governs. If the capital market gap, the shortage of capital, is the problem, then solutions to that problem are quite different from the solutions to a market in which there are barriers or impediments. So I think we need to understand why that lament exists.

We do that with some difficulty. There are competing definitions of what is a small business. A small business in the aluminum smelting industry is quite different from a small business in the dry cleaning industry. With that in mind, there are reasons to expect that small businesses would naturally face higher costs of capital, debt and equity than would larger businesses. There's some early evidence to suggest, for example, that the cost structures of small businesses are much more structured around fixed costs. The result of that is that small businesses are more sensitive to swings in the economic cycle, that they will go out of business more frequently in recessions but do relatively well in good periods of time. That has to do with the way in which their operations are structured. That's an element of risk.

The second element of risk has to do with the concentration of management in small businesses, where decisions are vested in relatively few people. If the requisite management skills aren't in place, and there is a lot of evidence to suggest that those skills are not in place, then those businesses will have trouble raising capital and the costs of capital will be high.

I'm going to come back to that question of the centrality of the owner in a little while because that's been one of the findings we've found repeatedly in our research.

[Traduction]

Ce travail nous a permis de constater que la plainte ou la lamentation principale au Canada porte sur la pénurie de capitaux nécessaires à la croissance des petites entreprises. Les gouvernements ont essayé de régler ce problème de plusieurs manières, mais les explications quant à son existence ne manquent pas.

D'un côté, il y a ceux qui imputent cette pénurie de fonds à une lacune dans le marché des capitaux. De l'autre, il y a les économistes purs qui nient l'existence d'une telle lacune puisque c'est l'équilibre de l'offre et la demande qui fixe les prix et que cette soi-disant lacune n'est qu'une simple réaction aux prix élevés de capitaux fixés par ce même équilibre.

À peu près au milieu, il y a ceux qui disent que les marchés ne sont pas parfaits; qu'ils ne s'équilibrent pas; que les capitaux ne manquent pas mais que pour une raison ou pour une autre les marchés n'arrivent pas à mettre en contact les capitaux et ceux qui en ont besoin.

Je donne quelques détails sur cette question à la page 2 de mon mémoire. Vous pourrez les lire à loisir.

Je crois qu'il est important du point de vue des législateurs de comprendre laquelle de ces explications est la plus proche de la réalité. Si cette lacune dans le marché des capitaux, cette pénurie de capitaux, est le problème, les solutions à ce problème sont alors très différentes des solutions pour un marché où il n'y aurait pas d'obstacles. Il faut donc comprendre la raison de cette lamentation.

Ce n'est pas sans difficultés. Les définitions de «petite entreprise» sont nombreuses. Il y a beaucoup de différences entre une petite entreprise de laminage et une petite entreprise de teinturerie. Ceci posé, il y a des raisons de s'attendre à ce que naturellement les petites entreprises aient des coûts plus élevés de capitalisation, d'endettement et de participation que les grosses entreprises. Il est démontré, par exemple, que les structures de coûts des petites entreprises comptent beaucoup plus de coûts fixes. En conséquence, les petites entreprises sont beaucoup plus sensibles aux fluctuations de l'économie et font beaucoup plus souvent faillite en période de récession, mais se débrouillent relativement bien en période de prospérité. C'est la manière dont leurs opérations sont structurées qui en est responsable. C'est un élément de risque.

Le deuxième élément de risque est la conséquence de la concentration de gestion dans les petites entreprises où les décisions sont prises par un nombre relativement restreint de personnes. Si les compétences gestionnaires nécessaires n'existent pas, et il est prouvé que souvent elles n'existent pas, ces entreprises ont alors du mal à trouver des capitaux et quand elles en trouvent, c'est aux tarifs forts.

Je reviendrai à cette question de la centralité du propriétaire dans un instant, car c'est une constatation qui s'est répétée tout au long de nos recherches.

• 1615

A third element governing the cost of capital for small businesses is the cost of monitoring the performance of the business. Within a small business, the owner-manager has much more freedom to shirk—not that they do that—to consume perquisites, to divert assets than in a larger firm, which in general is more stringently governed.

Le troisième élément régissant le coût des capitaux pour les petites entreprises est le coût de surveillance de leur performance. Dans une petite entreprise, le propriétaire-directeur peut beaucoup plus facilement—non pas qu'il le fasse—jongler avec ses éléments d'actif qu'une plus grosse entreprise dont généralement les actions sont beaucoup plus réglementées.

[Text]

Finally, the assets and the shareholdings—the equity—of small businesses are not liquid. This introduces another element of risk, and that implies higher rates of return.

Those four factors together would logically be expected to conspire to make the cost of capital for small businesses higher than for large businesses.

With that as a background, we can begin to look at some of the research findings. I'm going to do this first by trying to summarize some of the things we found about access-to-equity capital. Then I'm going to tread on my colleague's territory and talk a little bit about what we found about debt capital. Surprisingly, as academics, we're almost in agreement on this topic. I will then finish up with some suggestions that might be considered as ways to facilitate this whole area. I hope then that this becomes a fruitful piece from which discussion might proceed.

Firms usually begin with the owner's own capital and love money, money from people who are friends and relatives of the entrepreneurs. We know virtually nothing about that capital marketplace. There is hardly any research done on that and that's really all I can say about it. We don't know the quantities involved, the availability, the supply or the demand. It's an area where there is just no research.

Once the firm is established, established in the sense there is a prototype and an idea, the firm is beginning, it's in embryo form, the owners look for some capital to get under way. Banks are not the place to go for that capital. Banks are not venture capitalists; they're just not in that business. The primary source of equity capital where the demands are in the range of \$50,000 to \$500,000 are people we call informal investors, individuals who place their own money at risk directly in other people's small businesses.

This is a significant but largely invisible pool of capital. Among the things we found in our research is that the people who are active in that marketplace are active in placing their money in relatively high-risk, early-stage ventures.

We built a profile of people who do that. They tend to be male, fiftyish, well-educated—I'm talking about an average now, they don't all look like this—people who have a minimum yearly income of \$150,000 and personal net worth in excess of \$1 million.

That is a little more than I make as an academic, so I'm not an informal investor. But that is not a rare picture of Canadians. We found those informal investors invest on average approximately \$100,000 a year.

In our research we can name 300 of those, we can identify another 300 and we didn't even look in rural Canada, the prairies or some parts of the Maritimes. We'd estimate there would be a minimum of 1,000, maybe as many as 2,000, such people. If they all invest \$100,000 a year—and that's certainly the average for the 300 we talked to—then we're talking about a pool of venture capital in the order of \$100 million to \$200 million a year that's functioning right now within Canada. We

[Translation]

Enfin, les éléments d'actif et les combinaisons d'actions—l'avoir propre—des petites entreprises ne sont pas liquides. Cela introduit un autre élément de risque et implique des taux plus élevés.

Ces quatre facteurs mis ensemble devraient en toute logique rendre le coût des capitaux plus élevé pour les petites entreprises que pour les grosses.

Dans ce contexte, nous pouvons commencer à étudier certaines des constatations de nos recherches. Je vais le faire en essayant d'abord de résumer certaines des choses que nous avons trouvées au sujet de l'accès aux capitaux de participation. Ensuite, je marcherai sur les plates-bandes de mon confrère en vous parlant un peu de nos constatations en matière de capital d'endettement. Il est surprenant que pour des universitaires, nous soyons presque d'accord sur ce sujet. Je terminerai par quelques suggestions qui pourraient s'avérer utiles pour régler ces problèmes. J'espère que cela donnera matière à réflexion et à discussion.

Généralement, les entreprises démarrent avec les capitaux du propriétaire et des capitaux amicaux, des capitaux prêtés par des amis et des parents. Ce marché de capitaux nous est virtuellement inconnu. Il n'a fait pratiquement l'objet d'aucune recherche et c'est en vérité tout ce que je peux vous en dire. Nous ne savons pas ce qu'il représente, nous ne savons rien sur la disponibilité, l'offre ou la demande. C'est un domaine qui n'a tout simplement fait l'objet d'aucune recherche.

Une fois qu'une entreprise est fondée, qu'elle correspond à un prototype et à une idée, elle commence à vivre sous forme embryonnaire et il faut trouver des capitaux pour qu'elle se développe. Les banques ne sont pas l'endroit où trouver ces capitaux. Les banques ne sont pas des sociétés financières d'innovation, ce n'est pas leur vocation. La source principale de capitaux de participation où les demandes sont de l'ordre de 50 000\$ à 500 000\$, ce sont ces gens que nous qualifions d'investisseurs informels, ces gens qui placent directement, à leurs propres risques, leur argent dans de petites entreprises.

C'est une réserve de capitaux importante, mais largement invisible. Entre autres choses, nous avons constaté dans nos recherches que ceux qui sont actifs sur ce marché sont prêts à placer leur argent dans des entreprises relativement risquées en phase initiale.

Nous avons fait leur portrait robot. Ce sont surtout des hommes, la cinquantaine, instruits—c'est une moyenne, bien sûr, ils ne sont pas tous pareils—avec un revenu annuel minimum de 150 000\$ et pesant personnellement plus d'un million de dollars.

C'est un peu plus que ce que je gagne comme professeur, je ne suis donc pas investisseur informel. Mais ce n'est pas un oiseau rare au Canada. Nous avons constaté que ces investisseurs informels investissent en moyenne environ 100 000\$ par an.

Dans notre recherche, nous pouvons en nommer 300, en identifier 300 autres et nous n'avons même pas cherché dans le milieu rural, dans les Prairies et même dans certaines régions des Maritimes. Nous estimons qu'il doit y en avoir un maximum de 1 000, voire peut-être 2 000. S'ils investissent tous 100 000\$ par an—et c'est la moyenne pour les 300 auxquels nous avons parlé—cela représente une réserve de capitaux à risque de l'ordre de 100 millions à 200 millions de dollars par an.

[Texte]

can play with those figures if you want, but that's what we estimate more or less as a ballpark.

The potential of that pool of capital is many times larger. That profile fits perhaps as many as 100,000 Canadians. If, dreaming in technicolour, 10% of those were to be active informal investors, we would be looking at a pool of equity capital in the order of \$10 billion annually. The idea that there's a shortage of capital is one that I can't really justify.

What we do see is a reluctance to invest. In fact when we asked informal investors how many opportunities they accept, the answer is that they reject 97% of the opportunities to which they're exposed. When we asked them why, the answer is surprisingly uniform. They are telling us they do not perceive the management abilities in place in those firms adequate to protect their capital or to commercialize the opportunity successfully. From the perspective of informal investors, the gap in the capital marketplace is a gap in managerial skills.

When we ask people who are not informal investors why they do not invest in other people's companies, we get the answers that you see in the middle of page six. A surprising one was they just were not aware of them. They are concerned about the risk and they're concerned about the time demands that are implied.

That leads us to a suggestion, an idea, that maybe if we could find a way to engage those people who have the financial wherewithal to provide equity and who are concerned about the risk and the time with active, informal investors who could serve as mentors, we'd have the beginnings of a road to equity, the kind of equity that facilitates the growth of small firms. There is a barrier in that marketplace—and I'm going to refer you to an academic colleague by the name of Jeffrey MacIntosh and make the suggestion that you might invite him to address you. He has just finished a study of the Securities Act of Ontario with respect to how it impedes equity investment in small firms. In my opinion, he has done a superb job. His overall conclusion is that the problems of securities regulation are very real deterrents to equity investment in small businesses. I will leave you with that.

Among the things we've learned about the marketplace for equity at the early stage is that it's inherently local and personal. Informal investors seldom go beyond 50 miles or 100 miles to make their investments; they do it locally. They learn about investments through personal contacts, through a network of business associates, and by word of mouth. They almost always syndicate.

[Traduction]

actuellement disponible au Canada. On peut, si on veut, discuter l'exactitude de ces chiffres, mais nous pensons être assez prêts de la vérité.

Le potentiel de cette réserve de capitaux peut être multiplié bien des fois. Ce profil peut correspondre à environ 100 000 Canadiens. Si, rêvant en technicolor, 10 p. 100 de ces Canadiens étaient des investisseurs informels actifs, nous pourrions compter annuellement sur une réserve de capitaux de participation de l'ordre de 10 milliards de dollars. Il m'est donc très difficile d'accréditer cette idée de pénurie de capitaux.

Par contre, ce que nous constatons, c'est une résistance à l'investissement. En fait, quand nous avons demandé à ces investisseurs informels combien de demandes ils avaient acceptées, ils nous ont répondu qu'ils rejetaient 97 p. 100 des propositions qui leur étaient faites. Quand nous leur en avons demandé la raison, la réponse a été étonnamment uniforme. Ils considéraient les capacités de l'équipe de gestion de ces entreprises insuffisantes pour protéger leurs capitaux ou transformer l'aventure en succès. Du point de vue des investisseurs non institutionnalisés, ce qui manque sur le marché financier, ce sont des compétences en gestion.

• 1620

Lorsque nous demandons aux gens qui n'entrent pas dans la catégorie des investisseurs non institutionnalisés pourquoi ils n'investissent pas dans les entreprises des autres, nous obtenons les réponses que vous pouvez lire au milieu de la page 6. Une d'entre elles est surprenante, c'est qu'ils ne savaient tout simplement pas que ces entreprises existaient. Ce qui les préoccupe, c'est le risque et la nécessité de consacrer du temps à cette activité.

Cela nous amène à faire une suggestion, à lancer une idée: peut-être que si nous trouvions un moyen d'encourager les gens qui ont les ressources financières pour investir des capitaux mais que le facteur risque et les contraintes de temps préoccupent et si nous pouvions les mettre en contact avec des investisseurs actifs non institutionnalisés qui pourraient leur servir de mentor, nous pourrions établir les bases d'un investissement de capitaux du type qui faciliterait la croissance des petites entreprises. Il y a un obstacle sur ce marché—and je vais me référer à un autre universitaire, M. Jeffrey MacIntosh, et vous suggérerais de l'inviter à s'adresser à vous. Il vient juste de terminer une étude de la Loi sur les valeurs mobilières où il démontre comment cela freine l'investissement dans le capital-actions des petites entreprises. À mon avis, il a fait un excellent travail. La conclusion générale qu'il tire de ses travaux est que les problèmes que soulève la réglementation sur les valeurs mobilières constituent de véritables obstacles à l'investissement dans le capital-actions des petites entreprises. Je vous laisse réfléchir à tout cela.

Une des constatations que nous avons pu faire sur le marché du capital-actions pour les entreprises en phase de démarrage, c'est qu'il est essentiellement local et personnel. Les investisseurs non institutionnalisés s'intéressent rarement à des entreprises situées à plus de 50 ou 100 milles du lieu où ils résident; ils investissent localement. Ils entendent parler des possibilités d'investissement par des contacts personnels, leurs associés ou par le bouche à oreille. Ils se regroupent presque toujours.

[Text]

One of the things we're seeing across the country, from St. John's, Newfoundland, to Victoria and points in between, which we discovered in our research, is that municipalities are establishing services, offices, facilities—I'm not quite sure what you call them—to facilitate that kind of investment, to bring together entrepreneurs and investors, to provide pre-investment advice to the firms and to provide post-investment mentoring to the combined entrepreneur-investor. These are inherently not self-sufficient financially, but perhaps if one were to take a look at the increment to the tax base, they might become so.

One of the problems we observe as these regional facilities grow and sometimes die is they're doing it independently of each other. They're not benefiting from each other's learning or learning from each other's mistakes; they're re-inventing each other's wheels.

I believe the federal government has a role to play that would be extremely cost-effective. A suggestion would be to bring together the people who staff those facilities in one place and let them network, let them learn from each other, let them be able to pick up the phone to call each other, and let them learn about some of the ways in which they facilitated this kind of equity capital. In Ottawa, for example, this is done under the auspices of the Ottawa-Carleton Economic Development Corporation. It employs two people, and in 1993 they managed \$3.4 million of equity financing.

As we move up the scale of equity financing, we arrive at provincial venture capital corporations, SBDCs in Ontario and in other provinces. Success has been very mixed. The program has been abandoned in Ontario but seems to be flourishing in British Columbia. There has been very little research to learn about what makes these things work and what makes these things fail. We don't know those answers, or at least I don't know those answers.

If we move further up the scale we find institutional venture capitalists. They're really only in the marketplace where the firms need in excess of \$1 million. They simply are not interested, by and large, in investments of less than \$1 million. The cost of monitoring and the cost of evaluating far exceeds the profits that they might make. Yet in 1992 we saw approximately \$92 million placed in early-stage investments by venture capital firms, with early-stage and technology-based firms showing a significant year-over-year increase.

The pool of institutional venture capital continues to expand. Labour-sponsored venture capital corporations are a relatively recent ingredient and government-backed funds such as, for example, the Ontario investment fund, are being constructed, and these have all provided significant injections of venture risk capital.

[Translation]

Notre recherche nous a également permis de constater que dans tout le Canada, de St. John's, à Terre-Neuve, à Victoria, les municipalités créent des services, des bureaux, des organismes—je ne sais pas vraiment comment on peut les appeler—pour faciliter ce genre d'investissement, établir la communication entre entrepreneurs et investisseurs, fournir des conseils aux entreprises qui recherchent des investisseurs et surveiller les intérêts de l'investisseur devenu entrepreneur, une fois les capitaux engagés. Ces organismes ne sont essentiellement pas rentables, mais peut-être que si l'on prenait en considération l'augmentation de l'assiette fiscale, ils pourraient le devenir.

Un des problèmes que nous avons pu mettre en évidence en suivant le développement, et parfois la disparition, de ces organismes régionaux, c'est qu'ils fonctionnent indépendamment les uns des autres. Ils ne partagent pas les connaissances qu'ils ont acquises et ils ne peuvent tirer de leçon des erreurs qu'ils commettent; ils réinventent tous la roue.

J'estime que le gouvernement fédéral a un rôle à jouer et que cela s'avérerait extrêmement rentable. Je suggérerais par exemple de regrouper les employés de tous ces organismes afin qu'ils puissent communiquer, partager leurs connaissances, se téléphoner et apprendre quels sont les moyens qui facilitent l'injection de ces capitaux propres. À Ottawa, par exemple, cela se fait sous les auspices de la Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton. Cet organisme emploie deux personnes et en 1993, il gérât un fonds de financement par capitaux propres se chiffrant à 3 400 000\$.

À un niveau plus élevé du financement par capitaux propres se trouvent les sociétés provinciales de capital-risque, les SEPE en Ontario et dans d'autres provinces. Leur réussite a été très mitigée. Le programme a été abandonné en Ontario mais il semble s'épanouir en Colombie-Britannique. On a fait très peu de recherche pour mettre en évidence les raisons pour lesquelles ce genre d'entreprise réussit ou non. Nous n'avons pas cette information ou, du moins, je ne l'ai pas.

À un niveau encore plus élevé, nous trouvons les investisseurs institutionnalisés en capital-risque. Ils n'interviennent sur le marché que lorsque les entreprises requièrent plus d'un million de dollars. Pour la plupart, ils ne sont tout simplement pas intéressés par des investissements inférieurs à un million de dollars. Les frais que représentent les modalités de contrôle ainsi que l'évaluation nécessaire dépassent de beaucoup les profits qu'ils pourraient faire. Toutefois, en 1992, les sociétés spécialisées dans le capital-risque ont consacré environ 92 millions de dollars à des investissements de mise en route, et c'est dans les entreprises en phase de démarrage et opérant dans le domaine des technologies que l'augmentation sur 12 mois a été la plus substantielle.

Le bassin du capital-risque institutionnalisé continue de s'élargir. Les sociétés de capital-risque de travailleurs sont relativement récentes et des fonds garantis par les autorités gouvernementales, tel le fonds d'investissement de l'Ontario sont en voie d'être constitués, et cela a entraîné une injection substantielle de capital risque.

[Texte]

Interestingly enough, many of these funds are not very highly invested and the proportion of funds to which they have access is not at risk, as yet. Perhaps that's a function of the early days of those funds or perhaps a function of their inability to find good investments.

As I think about those, I'm cautioned by the U.S. experience. In the late 1980s and the early 1990s the U.S. venture capital industry went through a crisis period. What had happened was that the pool of U.S. venture capital had increased significantly and, moreover, the people involved as venture capital account managers became, on average, less experienced as new people entered that industry. The result was that there was a lot of money chasing the same or fewer good investments and the rate of return on the venture capital industry took a significant beating.

Again, it's hard to justify the existence of a shortage of capital. What the data again suggests is a reluctance to invest, and as we survey the chief executive officers of venture capital firms, we find that the rejection rate is over 95%. Again, the primary reason for rejection is a lack of confidence in the managerial skills of the principals of the firms.

On the debt capital side, as my colleague has mentioned, the banking industry plays a significant role in Canada. That marketplace is characterized by relatively few large multi-branch banks and lending institutions and over 800,000 borrowers. From 1987 to 1990 chartered banks accounted for 90% of the dollar value of small business loans and 85% of the loans themselves.

What we've found is that the primary determinant of access to and terms of debt capital is the size of the firm. Smaller firms face higher turn-down rates than larger firms and usually pay a higher cost for capital. We would expect that from what I hope were the logical thoughts I began with earlier on today, i.e. that small firms have these very real problems.

Among the factors that are important to banks are, once again, the centrality of the owner. The banks have a fiduciary responsibility to their depositors and have to be able to assure those depositors that the funds they place at risk are going to be managed with fiscal responsibility. If that ability to manage those funds responsibly is not present in the firm, then that firm would naturally face a more difficult time raising capital.

Canadian lending institutions have been subjected to intense media and government pressure and that's not news here. In my opinion, they've responded in two ways. Historically, the response has been to ration capital, in the sense that, as Professor Wynant has pointed out, the banks seldom make loans above 3% over the prime rate. They would turn the loan down rather than make a loan at a higher level of risk.

[Traduction]

Il est intéressant de noter que pour un bon nombre de ces fonds, les investissements restent limités et que les capitaux auxquels ils ont accès sont, pour l'instant, bien protégés. Peut-être est-ce parce que ces fonds en sont encore à leur début ou qu'on n'arrive pas à trouver de bons investissements.

À ce propos, il faut faire preuve de prudence et se rappeler ce qui s'est passé aux États-Unis. À la fin des années 1980 et au début des années 1990, l'industrie américaine du capital-risque a traversé une crise. Le bassin constitué par ce capital avait augmenté substantiellement et, de plus, les personnes responsables de gérer ce capital avaient, en moyenne, de moins en moins d'expérience au fur et à mesure que de nouveaux intervenants se joignaient à cette industrie. Il en est résulté que les investisseurs se disputaient les bons investissements, qui étaient toujours les mêmes mais dont le nombre déclinait, ce qui provoque un grave fléchissement des taux de rendement du capital-risque.

Encore une fois, il est difficile de démontrer qu'il existe une pénurie de capitaux. Ce que les données nous permettent de conclure, c'est que les investisseurs se font tirer l'oreille car, si l'on interroge les dirigeants d'entreprises financées par capital-risque, nous découvrons que leurs demandes ont été rejetées à plus de 95 p. 100. Encore une fois, cette situation est due principalement au manque de confiance dans les compétences en gestion des responsables de ces entreprises.

En ce qui concerne le capital d'emprunt, comme l'a mentionné mon collègue, le secteur bancaire joue un rôle de premier plan au Canada. Le marché est caractérisé par un nombre relativement restreint de banques à succursales multiples et d'établissements de crédit, ainsi que par 800 000 emprunteurs. Entre 1987 et 1990, les banques à charte détenaient 90 p. 100 de la valeur pécuniaire des prêts consentis aux petites entreprises et 85 p. 100 des prêts mêmes.

Nous avons pu constater que le facteur déterminant pour l'accès au capital d'emprunt et l'établissement des conditions est la taille de l'entreprise. Les demandes des petites entreprises sont plus souvent rejetées que ce n'est le cas pour les entreprises de plus grande envergure et les petites entreprises paient généralement plus cher pour obtenir des capitaux. C'est la conclusion, logique j'espère, que l'on pourrait tirer des commentaires que j'ai faits au début concernant les problèmes réels auxquels doivent faire face les petites entreprises.

Parmi les facteurs qui sont considérés comme importants par les banques, on trouve, encore une fois, le rôle central que joue le propriétaire. Les banques comptent une responsabilité fiduciaire vis-à-vis de leurs déposants et doivent pouvoir les assurer que les fonds qu'ils placent dans les entreprises à risque vont être gérés de façon responsable, financièrement parlant. Si l'entreprise n'offre pas cette garantie, elle aura naturellement plus de difficulté à lever des capitaux.

Les institutions de crédit canadiennes ont été l'objet de pressions importantes de la part des médias et du gouvernement, cela n'est pas nouveau. À mon avis, elles ont répondu de deux façons. Historiquement parlant, elles ont répondu en rationnant les capitaux, puisque, comme l'a souligné le M. Wynant, les banques consentent rarement des prêts à 3 p. 100 au-dessus du taux préférentiel. Elles préfèrent refuser le prêt plutôt que de prendre des risques élevés.

[Text]

Recently, perhaps at the signal of the government, we have seen the banks resort to the Small Businesses Loans Act more and more. The significant increase in the size of the small businesses loans portfolio has been striking over the last 12 months. I have to wonder if this situation is not having the taxpayers carry more of the underwriting risk of those small businesses.

It is not clear to me—and I think research is needed in this regard—that the firms financed through the SBLA would be worthy of credit according to the more traditional assessment criteria.

In my opinion, the pressure on banks is misplaced. Internationally, Canadian banks are more active in support of small businesses than most banks in other countries. Banks are not financial venture capitalists and they have very real fiduciary responsibilities. Nonetheless there seems to be a belief, certainly in the media, that SMEs have a right to bank financing, and I don't believe that's the case.

On the debt side it's worth commenting that the experience in Quebec with the caisse populaires and in Saskatchewan with the credit unions has been an extremely positive one from the point of view of small business borrowers. The satisfaction rates are extremely high, and those institutions tend to be active at the very low end of the needs for debt capital.

As we move down the spectrum even further, there are moves afoot in the micro-business development sector whereby non-traditional lending practices are being created. I cite the Calmeadow Foundation and some of their experiments in Nova Scotia and other parts of the country, where very small loans are being advanced through the banking system to very small home-based craft type businesses. Certainly the international experience of such banks—for example, the Grameen Bank in Pakistan—has been very encouraging.

To sum up, I'd like to return to those three schools of thought, those three notions that explain why a capital market gap exists. I cannot defend in my own mind the belief that there is a shortage of capital. I think there is plenty of capital but there is a reluctance to invest. Nor can I defend in my own mind the idea that the capital markets are functioning perfectly. They're not reaching equilibrium. There are very real barriers.

Given that there are barriers, I believe government has a role to play in trying to eliminate those barriers. The market for equity capital informal investment is inchoate, not well formed. It's local; it's segmented. There is a need to bring that together. There is a need to facilitate within municipalities a means by which investors and entrepreneurs can get together with each other and with the other side of the marketplace.

[Translation]

Récemment, peut-être parce que le gouvernement pousse dans cette direction, les banques ont eu recours de plus en plus aux dispositions de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. L'augmentation substantielle du portefeuille des prêts accordés aux petites entreprises au cours des 12 derniers mois est frappante. Je ne peux m'empêcher de me demander si, dans ces conditions, les contribuables n'assument pas une plus grande part du risque que présentent ces petites entreprises.

D'après moi, —mais je pense que l'on devrait faire des recherches en ce domaine— il est clair que les entreprises financées par le biais de la LPPE pourraient bénéficier du même crédit si l'on appliquait des critères d'évaluation plus traditionnels.

À mon avis, les pressions exercées sur les banques ne sont pas fondées. Sur le plan international, les banques canadiennes soutiennent les petites entreprises plus que la plupart des banques étrangères. Les banques ne sont pas des sociétés financières de capital-risque et elles ont des responsabilités très réelles vis-à-vis de leurs déposants. Toutefois, on semble considérer, surtout dans les médias, que les PME ont un droit sur le financement bancaire. Je ne pense pas que cela soit le cas.

En ce qui concerne le capital d'emprunt, il faudrait noter que l'expérience du Québec avec les caisses populaires et de la Saskatchewan avec les coopératives de crédit a été extrêmement positive du point de vue des petites entreprises emprunteuses. Les taux de satisfaction sont extrêmement élevés et ces institutions ont tendance à s'intéresser aux entreprises qui auraient le moins de chances d'obtenir du capital d'emprunt.

● 1630

Si l'on passe à un niveau encore plus bas, on est en train d'envisager, dans le secteur de l'expansion de la micro-entreprise, certaines mesures qui permettraient d'ouvrir des perspectives de prêt non traditionnelles. Je pense, par exemple, à la Calmeadow Foundation et aux expériences qui ont été tentées en Nouvelle-Écosse et ailleurs au Canada et qui permettent de consentir de petits prêts par le biais des institutions bancaires à de très petites entreprises de type artisanal. Il est certain que l'expérience de ces banques au niveau international—par exemple la Grameen Bank au Pakistan—a été très encourageante.

Pour conclure, j'aimerais revenir sur les trois opinions, les trois raisons que l'on a pu donner pour expliquer l'existence d'une lacune dans le marché financier. Je ne peux défendre intellectuellement l'opinion selon laquelle il y aurait une pénurie de capitaux. Je pense que ces capitaux existent mais que les gens hésitent à investir. Je ne peux pas non plus défendre l'opinion selon laquelle les marchés financiers fonctionnent parfaitement, car ils n'ont pas atteint un équilibre et il y a des obstacles réels.

Étant donné que ces obstacles existent, je pense que le gouvernement a un rôle à jouer pour tenter de les éliminer. Le marché de l'investissement non institutionnalisé en capital de risque est inachevé, il n'est pas bien établi. C'est un marché local, fragmenté. Il faudrait opérer un regroupement. Il faudrait également que les municipalités trouvent un moyen de mettre les investisseurs et les entrepreneurs en contact les uns avec les autres et avec l'autre secteur du marché.

[Texte]

[Traduction]

I've taken the liberty of making some specific suggestions on the last page of my brief. Those suggestions include support for the local initiatives that try to bring together those entrepreneurs and informal investors. It includes my recommendation for a national conference of the people involved in those endeavours. I tentatively suggest revisiting the idea of a capital gains tax exemption but targeted to those who would hold their investments in SMEs for a minimum period of time. We have found, in accordance with what Professor Wynant has stated, that informal investors require a 30% annualized after-tax rate of return on investment, but they expect to hold their investments for a long period. To put it a different way, they expect to take out \$7 for each dollar they invested after taxes over a seven-year period. It's patient capital, and informal investors provide mentoring as well as money.

I would hope the federal government would work with provincial governments to ease the restrictions on securities legislation—and again I'd suggest Professor MacIntosh's involvement—to enable credit unions and caisses populaires wherever not permitted to enter that marketplace.

I'm not sure there is a need for a Canadian investment fund, and I put that bluntly at this time. There seems to be a duplication and a worry about repeating the U.S. experience.

I think there's a need for further research, but then I'm an academic, so expect me to say that. Primarily there's a need to support those initiatives that at the local levels provide managerial training for the principals and the potential principals of small businesses.

The Department of Employment and Immigration has a number of such programs—some are working better than others—and I believe there's a need to determine which ones are most effective. There is a need for that kind of training for our engineers who are very capable of providing all kinds of competitive products. Those people require the management and fiscal management skills to make a go of their product and to satisfy investors and lenders.

Thank you.

The Chairman: Thank you, Professor Riding and Professor Wynant, for responding to our request at very short notice.

We will now take questions from members. I'll begin with Mr. Rocheleau.

Je vous en prie.

M. Rocheleau: Merci, monsieur le président. Ma question, en trois volets, s'adresse à M. Wynant et concerne l'échantillonnage de son étude. Quand on dit, à la première page, *past research*, qu'on a interviewé 180 entrepreneurs et consulté 1 200 petites entreprises par la poste, pourrait-on nous donner, par province si possible, un éventail géographique? Vous avez compris qu'en ce qui me concerne, je m'intéresse particulièrement au Québec.

Je me suis permis d'inclure certaines suggestions spécifiques à la dernière page de mon mémoire. Je suggère entre autres que l'on appuie les initiatives locales visant à mettre en contact les entrepreneurs et les investisseurs non institutionnalisés. Je suggère également que l'on organise une conférence nationale qui rassemblerait tous les gens qui s'intéressent à ce genre d'activités. Je propose même que l'on revoie l'exonération des gains en capital pour la cibler sur les contribuables qui investiraient dans les petites et moyennes entreprises pendant une période minimum. Nous avons constaté, comme l'a d'ailleurs noté M. Wynant, que les investisseurs non institutionnalisés recherchent un rendement annualisé net après impôt de 30 p. 100, mais qu'ils investissent à long terme. En d'autres mots, ils s'attendent à un rendement composé de 7\$ pour chaque dollar investi, après impôt, au cours d'une période de sept ans. Les investisseurs non institutionnalisés sont patients et jouent le rôle de mentors tout en fournissant des capitaux.

J'ose espérer que le gouvernement fédéral travaillera en collaboration avec les gouvernements provinciaux pour éliminer les restrictions qui existent dans la législation sur les valeurs mobilières—et encore une fois, laissez-moi vous suggérer d'inviter le professeur MacIntosh—afin que les coopératives de crédit et les caisses populaires puissent être intégrées au marché là où cela n'est pas autorisé actuellement.

Pour être franc avec vous, je ne suis pas persuadé de l'utilité d'un fonds d'investissement canadien à l'heure actuelle. Il semble que cela ferait double emploi et que l'on craigne de répéter l'expérience malheureuse qu'ont connue les États-Unis.

Je pense qu'il faudrait faire davantage de recherche, mais c'est un universitaire qui vous parle et vous devez vous attendre à ce que je recommande cela. En premier lieu, il faut appuyer les initiatives prises au niveau local pour offrir aux dirigeants des petites entreprises et à ceux qui éventuellement pourraient l'être une formation adéquate en gestion.

Le ministère de l'Emploi et de l'Immigration offre un certain nombre de programmes de ce genre—certains ont de meilleurs résultats que d'autres—et je crois que l'on devrait examiner ceux qui sont le plus efficace. Il faut également offrir ce genre de formation aux ingénieurs qui sont fort capables de mettre sur le marché toute une gamme de produits concurrentiels mais qui ont besoin d'acquérir des compétences en gestion et en gestion financière pour assurer la réussite de ces produits et donner toutes les assurances nécessaires aux investisseurs et aux prêteurs.

Merci.

Le président: Monsieur Riding, monsieur Wynant, je vous remercie d'avoir accepté de comparaître sur un si court préavis.

Nous allons maintenant passer aux questions des membres du comité. Je commence par M. Rocheleau.

Go ahead, please.

Mr. Rocheleau: Thank you, Mr. Chairman. I have a three-tiered question for Professor Wynant about the sampling method he has used to do his research. When you say, on the first page, *past research*, that 180 entrepreneurs have been interviewed and that 1,200 small businesses have been consulted by mail, could you give us, by province if possible the geographic distribution of your survey? I am sure you can see that my interest is mainly with regard to Quebec.

[Text]

[Translation]

• 1635

Avez-vous perçu des différences au niveau des comportements tant chez les entrepreneurs que chez les banquiers.

Deuxièmement, selon les conclusions ou ce qui ressort de vos travaux, considérez-vous que les banques et les banquiers se sont ajustés aux nouvelles réalités du marché? Je pense à l'économie portant sur la matière grise, sur la technologie. Considérez-vous que les gens du milieu se sont ajustés dans leur évaluation des dossiers?

Troisièmement, avez-vous pu constater s'il y a une différence dans l'attitude des banquiers face aux entreprises qui ont passé le cap des cinq ans d'existence, car je me souviens d'avoir lu une statistique qui dit que 80 p. 100 des PME succombent avant d'avoir vécu cinq ans. Avez-vous pu constater que les banquiers sont plus ouverts, plus sympathiques, aux entrepreneurs qui ont fait leur preuve en passant le cap des cinq ans?

Prof. Wynant: There's a variety of questions that you've asked here. I've written down four, so maybe I'll try all four.

The interviews and surveys we did were pretty well spread across the country, with Ontario and Quebec accounting for a little bit more than an even share. I think we have always targeted for Ontario and Quebec to be about 60% of our survey work because they account for about 60% of small businesses.

Were there differences? I think there clearly were in all three studies. All three studies looked at different time periods and there were different issues in place in those time periods. For example, in the most recent study, which looked heavily at the period 1990-91, we were just coming into a recession. In fact, the study began in 1989 so we were just coming into a recession.

It was affecting different provinces at different paces, so Ontario was getting harder early on than say the western provinces were. So you could pick up some differences because of economic conditions in each of the provinces.

As well you could also pick up differences on the basis of the kinds of businesses in each province. So when you're out west, you have a lot of businesses that are related to the agricultural or the oil and gas industry. Depending on the problems or the success those industries may be facing, you would get a different response.

Yes, we observed some differences in how small business people see the relationship with their banks, but when we tried to factor the differences of economic conditions out of those differences, we saw a lot of similarity in just about all regions in Canada.

You asked a question about how well are the banks reacting to new businesses. Much of the last research was done in 1989-90, and at that point the terms new economy businesses, knowledge-based and technology intensive, were not even being used. This is quite a recent set of terms. However, we did pick up in 1991 concerns by bankers and by small businesses about the difficulty of financing investments and technology that did not produce hard assets or tangible assets. I think in 1990 that

Did you find that entrepreneurs, as well as banks, operated differently?

Second, based on the conclusions drawn from your research, do you believe that banks and bankers have adapted to the new market realities? I am referring to the knowledge-based and the technology intensive economy. Do you consider that the industry has made the necessary adjustments to properly assess loan applications?

Third, did you find that bankers had a different attitude towards firms that have been in business for more than five years? I'm asking this question because I remember seeing statistics indicating that 80% of SME's go under within five years of operation. Did you find that bankers are more open, more sympathetic, towards entrepreneurs who have proved their worth by staying in business for more than five years?

M. Wynant: Vous soulevez là un certain nombre de questions. J'en ai noté quatre et je vais essayer d'y répondre.

Nous avons effectué des entrevues et des sondages dans tout le Canada et la part qui revient à l'Ontario et au Québec est un peu plus grande que la moyenne. Dès le départ, nous avions prévu que l'Ontario et le Québec représenteraient environ 60 p. 100 de nos sondages parce que l'on retrouve dans ces provinces environ 60 p. 100 des petites entreprises.

Avons-nous constaté des différences? Je pense que les trois études mettent en évidence des différences très claires. Ces trois études ont été effectuées à des époques différentes et les problèmes qui se posaient étaient également différents. Par exemple, lors de l'étude la plus récente, qui portait principalement sur l'année 1990-1991, la récession venait de commencer. De fait, cette étude a été lancée en 1989 et la récession venait donc tout juste de débiter.

Cela avait des retombées différentes dans les diverses provinces et l'Ontario était plus durement touchée au début que, par exemple, les provinces de l'Ouest. L'on pouvait donc constater des différences à cause des conditions économiques qui existaient dans chaque province.

On pourrait également relever des différences suivant le type d'entreprises que l'on trouve dans chaque province. Dans l'Ouest du pays, nombre d'entreprises font partie du secteur agricole ou de l'industrie pétrolière et gazière. Les réponses varieront selon les problèmes auxquels font face ces industries ou selon leur réussite.

Oui, nous avons constaté des différences dans la manière dont les propriétaires de petites entreprises envisagent leurs relations avec leur banque mais, lorsque nous avons essayé de considérer ces éléments sans prendre en compte les différences résultant des conditions économiques, nous avons pu constater beaucoup d'éléments communs à toutes les régions du Canada.

Vous m'avez demandé si les banques considèrent de façon positive les nouvelles entreprises. La plupart de nos dernières recherches ont été effectuées en 1989-1990 et à cette époque, les expressions «économie nouvelle» et «entreprises à forte concentration de savoir et de technologie» n'étaient pas utilisées. Ce sont des expressions très récentes. Mais nous avons pu constater en 1991 certaines préoccupations de la part des banques et des petites entreprises devant la difficulté de

[Texte]

was becoming an issue, and the banks themselves were concerned about how they would finance those assets in the future.

It's pretty clear to me they were having a great deal of difficulty dealing with the newness of that situation. They weren't quite sure as to what sort of technology was a good investment and what sort of technology was not a good investment, partly reflecting, as you can well imagine, their own difficulty in understanding an area that is new to them.

As I mentioned earlier, I think the institutions are currently in a period of lack of comfort and are groping for new ways of assessing those kinds of businesses. I think that will continue for a while.

The track record of management, I think, is the fourth area you asked about. That's clearly a factor. Interestingly in our last study, when we chose the 2,000 credit files, and they were chosen at random, our definition of a small business was a company with sales of less than \$5 million. That was the standard definition.

Something like 9% of all those credit files were from businesses that had been in business for less than one year, which indicates, as we all know, the tremendous birth and death of these businesses. They keep turning over tremendously. At that point in time, of the 2,000 files, roughly 10% of what you saw as a banker were brand-new businesses.

Are bankers more comfortable with companies with established track records? Clearly. They become lower risk. There is information to assess financial data and other data on their performance. You develop a trust in the managers in those companies. Personal relationships form. You also develop a judgment about the skills of the management group. I think clearly in a banker's mind people with a long track record would be seen as considerably less risky.

I think—coming back to Professor Riding's earlier comment—most new businesses are very small and as a consequence are seen as particularly risky and face higher costs of financing. The higher cost of financing, if I can just add to Professor Riding's earlier comment, is not only because of the perceived risk of those businesses, but it also happens to be a natural consequence of the fact that a lot of the business of dealing with a client is fixed in nature. It doesn't vary with the size of the business. The amount of time you have to put into reviewing a company, writing up a credit request, doing all of the legal work tends to be a fixed cost, and so the smaller the loan, as a consequence, the higher the amount of an interest rate or a borrowing cost you'd pay.

I think I've addressed your four questions.

[Traduction]

répondre aux besoins financiers et technologiques d'entreprises qui ne produisaient pas de biens durables ou tangibles. Je pense qu'en 1990, cela faisait problème et que les banques elles-mêmes se demandaient comment financer ces biens à l'avenir.

D'après moi, il est clair qu'elles avaient de grandes difficultés à s'adapter à ces nouvelles conditions. Elles ne pouvaient savoir quel type de technologie représentait un bon investissement, ce qui reflétait, vous pouvez le comprendre, leurs propres difficultés à comprendre tous les éléments d'un secteur qui était pour elles totalement nouveau.

Comme je l'ai indiqué plus tôt, je pense que les institutions connaissent encore mal ce genre de choses et cherchent de nouvelles façons d'évaluer ce type d'entreprises. Je pense que cela va continuer pendant un certain temps.

Le rendement est je pense le quatrième volet de votre question. Il est clair que c'est bien là un facteur qui entre en ligne de compte. Il est intéressant de noter que dans notre dernière étude, sur 2 000 dossiers de crédit sélectionnés au hasard, la définition que nous avons donnée d'une petite entreprise était une compagnie dont les ventes ne dépassaient pas 5 millions de dollars. C'était la définition type.

• 1640

Quelque 9 p. 100 de tous ces dossiers de crédit appartenaient à des entreprises en activité depuis moins d'un an, ce qui montre bien ce que nous savons tous, à savoir la grande rapidité avec laquelle ces entreprises naissent et disparaissent. Elles ont un énorme taux de renouvellement. À ce moment-là, sur les 2 000 dossiers, environ 10 p. 100 de ceux qui sont passés entre les mains des banquiers appartenaient à de toutes nouvelles entreprises.

Les banquiers se sentent-ils plus à l'aise quand ils ont affaire à des sociétés bien établies? Manifestement. Elles représentent de moins grands risques. Il existe une documentation pour évaluer leur bilan et leur rendement. Vous faites de plus en plus confiance aux gestionnaires de ces sociétés. Des relations personnelles se nouent, et vous vous faites également une idée des compétences de l'équipe de direction. Je pense que dans l'esprit d'un banquier, les gens qui peuvent faire valoir de longs antécédents représentent manifestement un risque beaucoup moins élevé.

Je pense—pour en revenir au commentaire fait précédemment par M. Riding—que la plupart des nouvelles entreprises sont de très petite taille et que par conséquent, elles sont perçues comme des opérations particulièrement risquées et sont confrontées à des coûts de financement plus élevés. Si vous me permettez d'ajouter à la remarque de M. Riding, je dirais que les coûts de financement plus élevés ne sont pas uniquement dus aux risques présumés que constituent ces entreprises, car c'est aussi une conséquence naturelle du fait que les paramètres des relations avec un client sont rigides par nature. Ils ne varient pas en fonction de la taille de l'entreprise. Le temps qu'il faut consacrer à étudier une société, à rédiger tous les documents juridiques représente un coût fixe, et par conséquent, moins le montant du prêt est gros, plus l'intérêt ou les frais d'emprunt sont élevés.

Je pense avoir répondu à vos quatre questions.

[Text]

[Translation]

M. Rocheleau: J'aimerais une précision. Il est certain que c'est dans la nature humaine d'être plus confortable avec quelqu'un qui a déjà une certaine expérience, sauf que, sur le plan des statistiques, cela ressort-il dans le comportement des banquiers?

Mr. Rocheleau: Could you clarify something? It is a characteristic of human nature, I am sure, to be more comfortable with someone who has a certain degree of experience; however, do statistics show that this element influences the bankers' attitude?

Prof. Wynant: Yes, they do. You would see it in the way of a lower borrowing cost, a little more generous financing, a little bit less collateral being demanded. All of the banks now today, or most of the banks, are using quantitative credit risk scoring measures, so a loan is scored in terms of riskiness on some sort of a scale of 1 to 10 or 1 to 5. When we did our last study we were able to see to what extent the risk score varies with the length of time the business has been around, and as you can well imagine, it's a better risk score the longer the business is around.

M. Wynant: Oui, effectivement. Cela se manifeste par des frais d'emprunt moins élevés, un financement un peu plus généreux, et des exigences moindres au chapitre du nantissement. Aujourd'hui, toutes les banques ou la plupart d'entre elles ont recours à des notations quantitatives pour mesurer le risque de crédit, ce qui fait que les prêts sont classés en fonction du risque qu'ils représentent sur une échelle de 1 à 10 ou de 1 à 5. Au cours de notre dernière étude, nous avons pu constater combien les notations de risques varient selon l'ancienneté de l'entreprise; comme vous pouvez le constater, une entreprise devient un meilleur risque si elle existe depuis longtemps.

Mr. Adams (Peterborough): I have questions for you both, if I can ask one first and then the other, or I'll ask them all at once.

M. Adams (Peterborough): J'ai une question pour chacun de vous, je peux m'adresser à l'un puis à l'autre de vous ou poser mes deux questions en même temps.

Professor Wynant, first of all, I think you said you quite deliberately omitted farms and rural businesses from your sample, and I wondered if you could comment on that. My riding is Peterborough and we have 1,100 farms, for example. I was at a joint meeting of the chamber of commerce and the farm community recently and I was struck with how similar their problems actually were. My sense was they had grown together in a business sense. That's one.

En premier lieu, je crois me rappeler que vous avez déclaré, monsieur Wynant, que vous avez volontairement fait abstraction dans votre échantillon des entreprises rurales et des exploitations agricoles, et j'aimerais en savoir un peu plus à ce sujet. Je représente la circonscription de Peterborough où il y a 1 100 exploitations agricoles. J'ai récemment assisté à une réunion de la Chambre de commerce et de la communauté agricole et j'ai été frappé de constater combien leurs problèmes se ressemblaient. Mon sentiment est que sur le plan des affaires, ils ont évolué parallèlement. C'est ma première question.

In your paper you mention that small businesses face significant financing obstacles, the availability of high-risk financing is limited, and then you go on with the knowledge-based industries. I guess that's likely to become worse, less tangible things and so on. Your colleague mentioned the United States, but are there jurisdictions in which that has already been tackled? In other words, do we have to re-invent the wheel if we're going to do something about it, or are there examples we could actually use?

Dans votre mémoire, vous mentionnez que les petites entreprises font face à des obstacles importants en matière de financement, que leur accès au financement d'initiatives à haut risque est limité, et vous parlez ensuite des industries à forte concentration de savoir. Je suppose que la situation va empirer, par exemple sur le plan des biens durables. Votre collègue a mentionné les États-Unis, mais n'y a-t-il d'autres pays où l'on a déjà tenté de s'attaquer au problème? Autrement dit, faudra-t-il que nous réinventons la roue avant de pouvoir faire quelque chose, ou existe-t-il des exemples dont nous pourrions nous inspirer?

The last thing I might ask—and it's purely a figure—is this. I wondered what a senior graduate student at the Western Business School would charge on a contract for a per diem.

Pour terminer, je voudrais vous demander—comme pour la forme—à combien peuvent s'élever les honoraires quotidiens que demande un étudiant de troisième cycle de l'école d'administration des affaires de l'Université Western.

Prof. Wynant: Those are three very different questions. In all of our studies we excluded farming operations but not rural businesses and not agri-business activities, and the only reason we did was just for the ease of our own research, because we weren't quite sure how. . . As you know, farm operations use a different form of accounting. They have very different financial statements in appearance, so we decided early on to exclude them for that reason. No other reason than that.

M. Wynant: Vous posez trois questions très différentes les unes des autres. Dans toutes nos études, nous avons exclu les exploitations agricoles, mais pas les entreprises rurales ni les activités d'agrinégoce; nous l'avons fait uniquement pour simplifier nos recherches, parce que nous n'étions pas certains de la façon dont. . . Comme vous le savez, les exploitations agricoles recourent à une forme de comptabilité particulière. Elles préparent des états financiers d'apparence tout à fait différente, et c'est pourquoi nous avons décidé au début de notre démarche de les exclure de nos travaux. C'est la seule raison pour laquelle nous n'en avons pas tenu compte.

[Texte]

[Traduction]

• 1645

As I mentioned earlier, we did look at a lot of rural businesses, and our sample would always be almost split between urban centres and more remote locations. Contrary to our findings, we found that the more remote locations tend to have better relationships between banks and small businesses. That is in answer to your first question.

The second question I think I'm going to let Professor Riding answer about jurisdictions. I'm not sure of your third question. Could you —

Mr. Adams: The third question was, if one of your senior graduate students took a contract in his or her field, what would the per diem roughly be?

Prof. Wynant: A consulting contract?

Mr. Adams: Yes.

Prof. Wynant: It would depend on the experience base of the student. If it was an undergraduate, it would —

Mr. Adams: A graduate student, say.

Prof. Wynant: An MBA student?

Mr. Adams: An MBA student or beyond, yes.

Prof. Wynant: An MBA student would, I suspect, if they were knowledgeable and they knew the market and the opportunities, probably charge what a junior consultant in an accounting firm would be charging, and it would probably be in the order of somewhere between \$500 and \$1,000 a day.

Mr. Adams: Okay.

Prof. Riding: The problem of assessing firms in the new economy is pretty much global. There is some work being done in England. It's at a very early stage. There is work being done by scattered people in academic circles. But I don't think that any of it has really reached the stage of consensus.

Mr. Adams: Professor Riding, the first thing that intrigued me was how you got from graphite nodules to your presentation today.

Prof. Riding: The Quebec government very generously funded my scholarship to do my MBA and I went into teaching and haven't looked back.

Mr. Adams: I was going to ask, was your geological background, which we saw from your résumé, valuable in the paper you did on lunar cycles?

Prof. Riding: Absolutely.

Mr. Adams: It was a joke, Mr. Chair. Sorry.

There were two questions I actually had for you. The two of you deal with small businesses, and they are the engine of growth and of jobs. One of you said that perhaps we should target businesses in some way that would in fact generate jobs. Do you know if the jobs that are being generated in the U.S. economy at present are in fact being generated by small businesses? That's one question.

Comme je l'ai indiqué précédemment, nous avons examiné un certain nombre d'entreprises rurales et nos échantillons étaient toujours pris en proportions égales dans les grands centres urbains et dans des régions éloignées. Contrairement à ce que nous avons constaté généralement, nous avons pu voir que dans les régions les plus éloignées, les relations entre les banques et les petites entreprises avaient tendance à être meilleures. C'est la réponse à votre première question.

Je pense que je vais laisser M. Riding répondre à votre deuxième question qui concerne les compétences. Je ne me souviens plus quelle était votre troisième question. Pourriez-vous. . .

M. Adams: Ma troisième question était la suivante: Si l'un de vos étudiants de dernière année obtenait un contrat dans sa spécialité, quelle serait approximativement sa rétribution quotidienne?

M. Wynant: Un contrat à titre de consultant?

M. Adams: Oui.

M. Wynant: Cela dépendrait de l'expérience de l'étudiant en question. Dans le cas d'un étudiant de premier cycle, ce serait. . .

M. Adams: Disons un étudiant de deuxième cycle.

M. Wynant: Un étudiant du niveau du MBA?

M. Adams: Du niveau du MBA ou au-dessus, oui.

M. Wynant: Un étudiant du niveau du MBA pourrait demander, à mon avis, s'il avait assez de connaissances du marché et des débouchés, ce que demanderait un conseil-assistant d'un cabinet d'experts-comptables et cela se situerait entre 500\$ et 1 000\$ par jour.

M. Adams: Très bien.

M. Riding: Le problème de l'évaluation des entreprises qui font partie de la nouvelle économie se pose dans le monde entier. Certains travaux ont été entrepris au Royaume-Uni mais ils n'en sont qu'au stade préliminaire. On étudie la question dans les universités, mais je ne pense pas que l'on soit parvenu au stade du consensus.

M. Adams: Monsieur Riding, il y a une chose qui m'intrigue: comment un expert en nodules de graphite en est arrivé à faire l'exposé que vous nous avez présenté aujourd'hui.

M. Riding: Le gouvernement québécois m'a généreusement accordé une bourse pour que je fasse ma maîtrise en administration des affaires et ensuite, je suis entré dans l'enseignement. Je ne l'ai jamais regretté.

M. Adams: J'allais vous demander si vos connaissances en géologie notées dans votre curriculum vitae vous ont servi à quelque chose pour préparer votre mémoire sur les cycles lunaires?

M. Riding: Tout à fait.

M. Adams: C'était une plaisanterie, monsieur le président. Je suis désolé.

J'ai en fait deux questions à vous poser. Vous traitez tous les deux avec les petites entreprises, considérées comme le moteur de la croissance et de la création d'emplois. L'un de vous a déclaré que nous devrions peut-être prendre certaines mesures destinées à encourager les entreprises à créer des emplois. Savez-vous si les emplois qui se créent actuellement aux États-Unis sont, de fait, générés par des petites entreprises? C'est ma première question.

[Text]

The second question has to do with your point about the banks and these higher rates of interest. Is there any way that banks could be induced to go into loans at 30% or something like that for very high risk but apparently useful projects?

Prof. Riding: The research that has been done by David Birch in the U.S. is consistent with the findings in Canada and shows that job creation is being accomplished primarily by small businesses.

Having said that, it's not all small businesses. He differentiates different kinds of small businesses. He gives them animal names, and my mind has forgotten what some of those are, but there are the greyhounds, who generate lots of jobs, there are the turtles, who don't generate that many jobs.

So we really do have to focus within the small business sector, I believe, on those that are expanding, and there is some targeting that could usefully be done.

Mr. Adams: In the high risk?

Prof. Riding: If I am unwilling to loan my own personal money to a new business, I would not want my banker to be lending it on my behalf. All of the charter banks, I believe, have started up merchant banking divisions that are active in the sense of risk capital, but almost uniformly at the higher end of firm size.

Mr. Schmidt: I think you got close to the question I'm going to ask you. You did say something about the primary financing obstacle facing most small business is not bank financing. I think you said that, Mr. Wynant. My question is, why shouldn't they be financing small businesses?

Prof. Wynant: Why shouldn't it be?

Mr. Schmidt: Yes. Why do you make that statement?

• 1650

Prof. Wynant: I think we've both made a similar statement. My statement is that if you look at the banks, they are active in this market, they account for the bulk of debt financing, they are clearly in a very narrow product line at the very low-risk end of the market, and they are clearly active and intensive in their competition. In the 25 years that I've been watching this industry, it's made tremendous strides in providing better service and better people for that market.

I don't think that's where the problem lies. The problem is for most small businesses that can't obtain financing. They've exhausted their source of bank credit at this relatively low rate from this low-risk lender. They now need capital that involves more risk and more cost and the banks are not prepared to provide that.

Mr. Schmidt: I understand that.

I think the question is a broader one. I suppose I didn't ask the question correctly. What is the role of the bank in our economy in our society? That's the question we need to address.

[Translation]

La seconde porte sur vos remarques concernant les banques et les taux d'intérêt plus élevés. Y a-t-il un moyen d'engager les banques à offrir des prêts à 30 p. 100 ou à un taux de cet ordre pour financer des projets très risqués mais apparemment utiles?

M. Riding: La recherche effectuée par David Birch aux États-Unis a abouti à des résultats qui sont analogues à ceux que l'on a obtenus au Canada et elle démontre que la création d'emplois est principalement le fait des petites entreprises.

Cela dit, cette constatation ne s'applique pas à toutes les petites entreprises. M. Birch fait la différence entre plusieurs types de petites entreprises. Il leur donne des noms d'animaux, dont certains m'échappent, mais je me souviens qu'il y a les lévriers, qui génèrent beaucoup d'emplois et qu'il y a les tortues, qui en génèrent très peu.

À mon avis, si l'on s'intéressait davantage, par le biais de mesures spéciales, aux petites entreprises qui sont en pleine expansion, on obtiendrait de bons résultats.

M. Adams: Les entreprises dont les activités sont très risquées?

M. Riding: Si je ne suis pas disposé à prêter mon propre argent à une nouvelle entreprise, je ne voudrais pas que mon banquier le lui prête en mon nom. Toutes les banques à charte, je crois, ont ouvert des services bancaires d'investissement qui se sont lancés dans le financement d'entreprises à haut risque, mais il s'agit presque toujours d'entreprises de plus grande envergure.

M. Schmidt: Je pense que vous avez déjà pratiquement répondu à la question que je vais vous poser. Vous avez bien indiqué qu'en matière de financement, le premier obstacle auquel se heurtent la plupart des petites entreprises n'est pas le fait des banques. Je pense que c'est bien ce que vous avez dit, monsieur Wynant. Ma question est la suivante: pourquoi les banques ne devraient-elles pas financer les petites entreprises?

M. Wynant: Pourquoi ne devraient-elles pas le faire?

M. Schmidt: Oui. Pourquoi dites-vous cela?

M. Wynant: Je pense que nous avons tous les deux dit quelque chose de semblable. Je voulais dire ceci: en ce qui concerne les banques, elles jouent un rôle actif sur le marché, elles financent la majeure partie du capital emprunt, elles offrent sur le marché une gamme de produits très étroite et à risque minime, et elles se battent pour rester concurrentielles. Au cours des 25 ans que j'ai passés à observer ce secteur, j'ai pu constater qu'on y avait fait d'énormes progrès et que les services offerts aux clients, ainsi que les compétences des responsables, s'amélioraient continuellement.

Je ne pense pas que ce soit là le problème. Ce sont les petites entreprises qui ne peuvent obtenir de financement qui éprouvent des difficultés. Elles ne peuvent demander de crédit supplémentaire à leur banque au taux relativement bas offert par ce prêteur qui ne prend que de faibles risques. Elles ont besoin alors de capital-risque qui coûte plus cher et les banques ne peuvent pas le leur offrir.

M. Schmidt: Je comprends cela.

Je pense que ma question a une plus large portée. Je ne l'ai sans doute pas posée correctement. Quel est le rôle de la banque dans notre économie, dans notre société? C'est la question que nous devons nous poser.

{Texte}

[Traduction]

Prof. Wynant: I can volunteer my own opinion on that. A bank in some ways is like any other business organization. It picks a market focus and a market niche. It tries to develop a particular competence and expertise and then tries to make a reasonable return on that basis. This is an industry that has chosen for a long time to develop real competence in the low-risk lending area and an organizational structure and practices consistent with that.

We're always tempted to ask whether we can move the banks outside their normal range of operation because they are such logical candidates for providing more financing. If I can speculate a bit, that may be at the root of your question. Their huge branch networks make them the logical people to provide more financing. They're in contact with companies, but moving them beyond our traditional scope of business is a difficult problem.

Mr. Schmidt: I don't doubt the difficulty of the problem.

My concern isn't so much the tradition. My concern is what the role of the respective financial institutions ought to be in the various sectors of our economy.

There's no question that the banks have a very significant role to play. I certainly don't want in any way to disparage the role they are playing. I'm really asking whether the traditional role the bank has played is indeed the appropriate role that needs to be played in the developing and changing of our society and economy. There is a major change going. You know it; I think everybody knows it. It's not a secret.

The question is whether the traditional roles of the banks and other financial institutions can be maintained in an economy that is clearly changing around us. That's the real question.

Prof. Riding: I'd venture an answer that has to do with the nature of the small businesses that are being formed in our new economy, and for that matter, our traditional small businesses.

On an international scale they are already highly leveraged. Their reliance on debt financing is higher in most countries. That exposes them to meet the fixed cost obligations of those financial loans they've acquired. In addition to that element of risk, the small businesses in Canada have structured their operations so that they're also subject to a high and disproportionate level of operational fixed costs in comparison with larger businesses. Since the banks are already playing a significant role in financing small businesses and because those businesses already face high elements of fixed costs, I would argue the banks don't have an additional role to play there.

The need is for capital that is more patient and flexible. Small businesses in fact need more equity capital. That's what I understood from Professor Wynant's suggestion about the problem they face. What they need is equity capital that would then give them a springboard for further debt capital in the future.

M. Wynant: Je peux vous donner mon avis à ce sujet. Par certains aspects, une banque ressemble à n'importe quel autre organisme commercial. Elle choisit sa part de marché et la niche qu'elle veut occuper. Elle essaie de développer certaines compétences et certaines spécialités pour faire un profit raisonnable. C'est un secteur où l'on a choisi depuis longtemps de se concentrer sur les compétences nécessaires dans le domaine du crédit à risque minimum, ainsi que sur la structure organisationnelle et les pratiques correspondantes.

L'on est toujours tenté de se demander si l'on peut élargir le champ normal d'activités des banques, car elles semblent être les organismes tout désignés pour offrir d'autres moyens de financement. Si je peux me permettre d'avancer une théorie, je pense que cela pourrait bien être la raison pour laquelle vous avez posé votre question. Avec leurs énormes réseaux de succursales, les banques semblent être les organismes tout désignés pour fournir un financement plus élevé. Elles sont en contact avec des entreprises, mais les faire sortir de leur cadre d'activités traditionnelles pose un problème difficile.

M. Schmidt: Je ne doute pas de la difficulté du problème.

La question de la tradition ne me préoccupe pas beaucoup. Ce qui me préoccupe, c'est le rôle des diverses institutions financières vis-à-vis des différents secteurs de notre économie.

Il est évident que les banques ont un rôle de premier plan à jouer et je ne veux certainement pas en diminuer l'importance. Je me demande simplement si le rôle traditionnel que la banque a joué est approprié au moment où notre société et notre économie se développent et se modifient. Les choses changent du tout au tout. Vous le savez, tout le monde le sait. Ce n'est pas un secret.

La question est de savoir si le rôle traditionnel des banques et des autres institutions financières doit rester le même dans une économie qui, elle, est en plein changement. C'est là la vraie question.

M. Riding: Je vais me risquer à apporter une réponse qui part de la nature des petites entreprises qui se forment dans notre nouvelle économie et d'ailleurs de nos petites entreprises traditionnelles.

À l'échelle internationale, les retombées de l'effet de levier qu'elles subissent sont déjà marquées. Elles comptent davantage sur le crédit que ce n'est le cas à l'étranger. Il faut donc qu'elles financent les coûts fixes qu'entraînent ces crédits financiers. Cela crée un élément de risque auquel s'ajoute le fait que les petites entreprises canadiennes ont structuré leurs activités de telle façon qu'elles sont aussi sujettes à des coûts d'exploitation fixes dont le niveau est élevé et même disproportionné par rapport à celui des entreprises de plus grande envergure. Étant donné que les banques jouent déjà un rôle important dans le financement des petites entreprises et que celles-ci font déjà face à des coûts fixes élevés, je dirais que les banques n'ont pas d'autre rôle à jouer.

Ce dont on a besoin, c'est d'investisseurs qui sont à la fois plus patients et plus flexibles. Les petites entreprises requièrent, de fait, davantage de capitaux propres. C'est ce que j'ai compris en entendant la suggestion de M. Wynant à propos du problème auquel elles font face. Ces capitaux propres leur permettraient, plus tard, d'élargir leur capital d'emprunt.

[Text]

Mr. Schmidt: I really appreciate what both of these gentlemen are saying and I really looked forward to this. I must say that I'm not disappointed that these gentlemen are here. They have provided some really good information. On the other hand, it seems to me we seem constantly to be moving back into that old traditional role, as if a bank cannot take an equity role, for example.

• 1655

What's wrong with changing the whole way in which we do this kind of thing? On the one hand, you say you need more equity capital; yes, of course. But what is equity capital if it isn't some kind of financing, of money somebody else is managing over here, whether I do that as love money, as a shareholder, as some kind of a shareholder loan, as a partner, whatever way this is? Surely, the whole idea behind this is partly a matter of definition. What is loan capital? What is debt capital? What is equity capital? What is some kind of other capital? We have so many different descriptions of capital. Heavens above! The whole idea is to get business going and to make some products and to get new services and translate new ideas into products and services. That is what we're trying to do. We need money to do that.

Prof. Wynant: I think there is nothing inherently wrong with what you're proposing, but it does have some serious challenges and obstacles.

Mr. Schmidt: Oh, I appreciate that. I'm looking to you, as experts, to help us find those answers.

Prof. Wynant: One of those has to do with, as you say, the fact that we fall back into areas where we've developed competency and where, traditionally, we're comfortable. I think the banks do, however, face some additional challenges. One is, they are not just organizations in Canada. They are also key elements in the financial stability of this country. We have depositors and investors in the banking system who are assuming banks are tremendously low-risk institutions. Somehow we have to have banks tap into sources of capital that can then be diverted into higher risk small business ventures, where the sources of capital realize there is going to be more risk attached to that particular investment in this particular piece of the bank.

I think there are going to be questions about how you change the image of a bank in total. How do you organize it to have different pieces to play different roles? I think your idea is the essence of what, I'm sure, most banks are struggling with today, and this committee will struggle with.

Mr. Schmidt: I'm going to rest my case very quickly here, Mr. Chairman, because I don't think it should monopolize the afternoon.

I do come back to high risk here. It's as if small businesses are high risk and large businesses are not. I don't think that necessarily follows. Large businesses usually have a longer track record, so again, the traditional definition is if you've been

[Translation]

M. Schmidt: J'attendais avec impatience l'exposé de ces messieurs et leurs déclarations m'intéressent au plus haut point. Je suis heureux qu'ils aient pu se joindre à nous. Ils nous ont fourni des informations de premier ordre. Toutefois, il me semble que nous en revenons toujours au rôle traditionnel, comme si une banque ne pouvait pas prendre de participation financière, par exemple.

Pourquoi ne pas repenser complètement notre façon de procéder en la matière? D'une part, vous dites que vous avez besoin de plus de capitaux propres; cela se comprend bien sûr. Mais que sont les capitaux propres sinon une forme de financement, d'argent que gère quelqu'un d'autre, qu'il s'agisse de capital-risque convivial, d'une forme de prêt aux actionnaires, ou à titre d'actionnaire ou de partenaire? Manifestement, tout se ramène en partie à une question de définition. Comment définit-on le capital d'emprunt? Ou le capital de crédit? Qu'est-ce que des capitaux propres? Que sont les autres formes de capitaux? Il y a tellement de descriptions différentes du capital. Seigneur Jésus! L'objectif est de faire marcher les affaires, de fabriquer des produits, d'offrir de nouveaux services et de matérialiser des idées en produits et en services. C'est ce que nous essayons de faire, et pour cela l'argent est nécessaire.

M. Wynant: Je ne pense pas que ce que vous proposez soit foncièrement erroné, mais cela présente des défis et des obstacles de taille.

M. Schmidt: Oh! Je m'en rends compte. Je m'adresse à vous, les experts, en espérant que vous allez aider à trouver des réponses.

M. Wynant: Un des problèmes est que, comme vous le faites remarquer, on a tendance à s'en remettre à des procédures pour lesquelles on a développé une certaine compétence et avec lesquelles on se sent à l'aise. Je crois toutefois que les banques doivent aussi tenir compte d'autres facteurs, et notamment qu'elles ne sont pas simplement des organismes opérant au Canada. Ce sont également des éléments clés de la stabilité financière du pays. La clientèle du système bancaire est composée de déposants et d'investisseurs qui présument que les banques sont des institutions à très faible risque. Il faut donc que les banques aillent chercher les capitaux qui pourraient être investis dans de petites entreprises à plus haut risque et que les investisseurs concernés sachent qu'il y a plus de risques à participer à ce type d'activités bancaires.

Je pense que des questions vont se poser si l'on veut changer l'image globale des banques. Comment s'organise-t-on pour que les différents secteurs jouent des rôles différents? Je pense que votre idée renvoie au fond du problème auquel sont confrontées, je n'en doute pas, la plupart des banques aujourd'hui, et auquel le comité va devoir s'attaquer.

M. Schmidt: Monsieur le président, je vais terminer très rapidement car je ne souhaite pas monopoliser tout l'après-midi.

Pour en revenir à la notion de risque élevé, c'est comme si les petites entreprises représentaient des risques élevés et que les grandes n'en comportaient pas. Je ne vois pas la logique. Les grandes entreprises ont généralement de longs antécédents et,

[Texte]

around for a long time, you've got to be pretty good. Look at Woodward's, for example. It's not exactly a small business and it's had some problems. Look at the financing of the Olympia & York operation, for example. If there was ever a high-risk venture, it was certainly a good one and certainly not a small business.

To argue on the one hand that banks don't like high-risk ventures and small businesses are high risk, therefore they shouldn't get into that but they do get into the other ones. . . it's not a clear black and white question.

Prof. Wynant: I agree with you. I think the key adjective you have to put in front of many of these comments is do you knowingly get into that risk. I think history tells us they've done a lot of things that were not smart decisions. Did they knowingly do that? I would think they would argue before the case they thought those were relatively low-risk propositions.

Mr. Shepherd (Durham): Mr. Wynant, I'll speak very briefly about some of the things that are missing.

First of all, my background is accounting and dealing with small businesses for most of my life. Between your observation of the real world and mine there is a somewhat major difference. Be that as it may, one of the things we didn't discuss here is the fact the federal government itself is probably the biggest competitor in the capital market. There's a \$500 billion deficit out there. That's a major competition to small business.

What I think is more important, though, is that the Small Businesses Loans Act is a failure. We have to give them a 90% federal government guarantee to get these banks to do anything, and even then they don't want to do anything. The reality is, if you look at the public accounts of this country, you'll see we lost \$20 million on account of losses on small business loans just last year. I often wonder if we shouldn't just do away with the whole program and take the \$20 million and more effectively invest it to encourage some of the things Mr. Riding has said.

Prof. Wynant: I would agree with you. In fact, there was a study in 1985 that looked at the SBLA program, and we concluded, at that point in time, that we didn't think it was a well-structured program. It was clear that the intent of that program was to encourage banks to take on a little more risk in terms of the kinds of businesses they would be prepared to finance, to encourage them to do that through the fact of a government guarantee.

[Traduction]

naturellement, on en revient à la définition traditionnelle voulant que si une entreprise existe depuis longtemps elle constitue un bon risque. Mais prenons le cas de Woodward par exemple, il ne s'agit pas d'une petite entreprise et pourtant elle a eu des problèmes. Prenez le cas de Olympia et York et ses problèmes de financement. Il s'agit certainement d'un exemple parfait d'opération à haut risque, et on ne peut certainement pas parler ici de petites entreprises.

Dire d'un côté que les banques n'aiment pas les opérations à haut risque et que, les petites entreprises constituant des risques élevés, elles ne devraient pas par conséquent s'engager auprès d'elles alors qu'elles acceptent dans d'autres circonstances des risques élevés. . . Les choses ne sont pas aussi simples qu'elles le paraissent.

M. Wynant: Je suis d'accord avec vous. Je pense que le terme dont vous devriez assortir la plupart de ces commentaires c'est «en toute connaissance de cause»: prenez-vous ce risque en toute connaissance de cause? L'histoire nous apprend que les banques n'ont pas toujours pris les meilleures décisions. L'ont-elles fait en toute connaissance de cause? Je pense qu'elles prétendraient qu'a priori elles pensaient qu'il s'agissait d'initiatives à risque relativement peu élevé.

M. Shepherd (Durham): Monsieur Wynant, je voudrais évoquer certaines questions qui n'ont pas été soulevées.

Permettez-moi tout d'abord de signaler que j'ai une formation en comptabilité et que j'ai travaillé avec des petites entreprises pratiquement toute ma vie. Je constate qu'il y a beaucoup d'écart entre ma perception du monde et la vôtre. Quoi qu'il en soit, nous n'avons pas discuté jusqu'ici du fait que le gouvernement fédéral est probablement l'un des principaux concurrents sur le marché financier. Il a un déficit de 500 milliards, et cela représente une énorme concurrence pour les petites entreprises.

Toutefois, et plus important encore, la Loi sur les prêts aux petites entreprises s'avère un échec. Le gouvernement fédéral doit offrir une garantie à 90 p. 100 pour que les banques acceptent d'entrer dans le jeu, et même dans ces conditions elles sont réticentes. Le fait est que si on examine les comptes publics du Canada, on constate que nous avons perdu 20 millions de dollars l'année dernière seulement sur les prêts consentis aux petites entreprises. Je me demande souvent si l'on ne ferait pas mieux de supprimer tout le programme et d'investir les 20 millions de manière plus rentable afin d'encourager la réalisation de certaines initiatives dont a parlé M. Riding.

M. Wynant: Je suis d'accord avec vous. En fait, une étude de 1985 sur le Programme de la LPPE nous a permis de conclure, à l'époque, que le programme n'était pas très bien structuré. Il est évident que ce programme avait pour objet d'inciter les banques à prendre un peu plus de risques quant au genre d'entreprises qu'elles étaient prêtes à financer, à les encourager à agir dans ce sens par le biais d'une garantie du gouvernement.

• 1700

If you look at the new piece of legislation, and if you can read between the lines, basically you have to assume that this legislation is here to encourage banks to do something they wouldn't otherwise do. But then it concludes with a statement

Si on lit ce nouveau texte de loi entre les lignes, on ne peut faire autrement qu'imaginer qu'il est destiné à inciter les banques à faire ce qu'elles ne feraient pas autrement. Cependant, ce texte se termine par un avis aux prêteurs qui sont

[Text]

to lenders that says lenders are expected to make business improvement loans with the same care as in the conduct of their ordinary business and to use the normal commercial lending practices in drawing up agreements and servicing these loans. Those two are greatly inconsistent. You don't have to use much logic to realize they don't go hand in hand. You can't ask people to take on more risk but then tell them to use the same risk considerations in the process.

I think there's lots of difference of opinion as to why the volumes have increased so dramatically. My suspicion is it has to do with the banks responding to what they see as pressure to be very supportive of that program. As well, the banks have made this an arena of competition between them by cutting off certain amounts of the 1.75 premium. That has essentially become a vehicle for trying to attract business and I think that explains its tremendous popularity. Is it encouraging the banks to take on significantly higher risk and the kinds of businesses we talked about earlier that we'd like to be financing? My suspicion is that it does not.

Mr. Shepherd: Mr. Riding, I thank you very much for your dissertation. It was very good. You're a credit to my alma mater.

I'd like to focus on some of the areas where I think maybe we're just off on a little tangent. You talked about the use of municipalities as a focus for these synergies of small businesses and I really don't see that. I see the municipality as being very territorial. As a result, I think they will prove to be part of the structural inefficiency in the capital market.

We talked about the Small Businesses Loans Act, the concept of the federal and provincial governments working in here, and the inadequacies of the security markets. One other area you touched on very briefly was labour-sponsored investment funds. I suspect the reason they're not living up to their expectations is because of their bent. If you want to read between the lines, they're oriented towards organized labour. I don't think there's any question about that. They won't maybe admit that, but that's certainly written all over their forms, and that's quite often why they're not investing in some of these capital investments.

But getting back to the real essence, you mentioned confidence of investors, synergies. I wonder if you've thought about how to use existing federal government institutions to ease our way into that kind of field, recognizing the fact that the securities market is a provincial jurisdiction. I'm thinking of institutions like the Federal Business Development Bank, the National Research Council. These are areas that we already have set up all across this country. Perhaps we could change them in some way to be facilitators of that kind of a market.

The Chairman: I'd ask you to respond briefly.

[Translation]

invités à «accorder le même soin aux prêts destinés à l'amélioration d'une entreprise qu'à leurs transactions habituelles et à appliquer les pratiques normales de prêts commerciaux pour consentir ces prêts et pour les gérer». On se heurte là à une grande contradiction. Il n'est pas besoin de beaucoup réfléchir pour se rendre compte que les deux choses ne vont pas ensemble. On ne peut, d'une part, demander à des gens de prendre plus de risques et, en même temps, les inviter à faire preuve d'autant de prudence.

Les avis sont énormément partagés quant aux raisons expliquant la forte augmentation du volume de prêts. J'y vois en partie la réponse des banques à ce qu'elles perçoivent comme une incitation à appuyer le programme. Et puis, elles ont même transformé ce programme en terrain de compétition, en coupant une partie de la marge de 1,75 p. 100 qu'elles peuvent exiger en plus du taux de base. Le PPE est principalement devenu un moyen pour attirer les entreprises, ce qui explique, je crois, sa grande popularité auprès des banques. Par contre, les incite-t-elles à prendre beaucoup plus de risques et à accepter le genre d'entreprise que nous aimerions faire financer, comme nous le disions plus tôt? Je pense personnellement que non.

M. Shepherd: Merci beaucoup pour votre dissertation. Elle était excellente et vous faites honneur à mon université.

J'aimerais que nous nous concentrions sur certains aspects que nous avons un peu laissés de côté. Vous nous avez dit que les municipalités peuvent servir de point central pour la relance des PME, ce que je n'envisage pas du tout. Je les vois plutôt se cantonner dans leur bout de territoire. Ce faisant, je crains qu'elles ne contribuent au vice de structure du marché financier.

Vous nous avez aussi parlé de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, de l'intervention dans ce domaine des gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que des insuffisances du marché des valeurs mobilières. Vous avez également rapidement abordé la question des fonds de travailleurs. J'estime, pour ma part, que si ces fonds ne sont pas à la hauteur des attentes de ceux qui les gèrent, c'est à cause d'un certain penchant pour le mouvement syndical... Cela ne fait aucun doute, il faut savoir lire entre les lignes. Peut-être que les gens ne l'admettront pas, mais c'est écrit noir sur blanc dans tous leurs formulaires et c'est très souvent pour cette raison que ces fonds ne participent pas aux capitaux engagés.

Mais pour en revenir au fond du problème, vous avez aussi parlé de confiance des investisseurs, de synergie. Je me demande si vous avez pensé à la façon dont nous pourrions recourir aux institutions fédérales pour pénétrer sur le marché des obligations, tout en demeurant conscients qu'il est de compétence provinciale. Je pense, par exemple, à des institutions comme la Banque fédérale de développement et le Conseil national de recherches du Canada. Celles-ci sont déjà présentes partout au pays et peut-être pourrions-nous modifier quelque peu leur vocation pour qu'elles deviennent des «facilitateurs» sur ce genre de marché.

Le président: Je vous demanderais de répondre brièvement.

[Texte]

Prof. Riding: I think there are perhaps two ways to go with that, but let me just first attend to the labour-sponsored venture capital corporations that you mentioned. I've heard that stated before. I think it is such an early stage of their development that we maybe need to wait for a while to see how things pan out with them. I don't think they're a failure as yet.

In terms of helping municipalities facilitate risk capital formation, I think there are some specific things we can do, and I mentioned the culprits and I won't repeat them again. But within the municipalities there are these structures that are not covering their own costs explicitly. The one in Ottawa, for example, is a burden to the Ottawa taxpayer but creates an increment on the tax base. I suggest that perhaps a way could be found to directly support the infrastructure of that kind of service, and that might be by the way of provision of materials, of understanding, of knowledge through Industry Canada perhaps, or it might be financial assistance to subsidize their operations. That way you don't encounter the problems with the Securities Act as well. You're dealing with the infrastructure as opposed to the inventing.

[Traduction]

M. Riding: Il y a peut-être deux façons de s'y prendre, mais j'aborderai d'abord la question des corporations à capital de risque de travailleurs, que vous avez soulevée. Ce n'est pas la première fois que j'entends ce genre de raisonnement. Mais il est possible que ces corporations en soient encore à un stade trop précoce de leur développement et qu'il nous faille attendre un peu pour voir ce qu'il adviendra. Je ne crois pas qu'on puisse déjà parler d'échec dans leur cas.

Pour ce qui est de l'aide que nous pourrions apporter aux municipalités afin qu'elles favorisent la constitution d'un capital-risque, il y a certaines choses bien précises que nous devons faire et comme j'ai déjà désigné les coupables, je m'en tiendrai là. Toutefois, il existe au sein des administrations municipales certaines structures qui ne couvrent pas directement leurs frais. À Ottawa, cette situation a donné lieu à un fardeau additionnel pour le contribuable, mais aussi à un élargissement de l'assiette fiscale. Peut-être pourrions-nous trouver une façon de financer directement l'infrastructure de ce genre de service, que ce soit en fournissant aux municipalités du matériel, en leur offrant l'appui ou l'assistance technique d'Industrie Canada ou encore en leur accordant une aide financière au titre de leurs frais de fonctionnement. De cette façon, on contourne les difficultés liées aux dispositions de la Loi sur les valeurs mobilières. On s'occupe de ce qui existe et on n'a pas à inventer.

• 1705

Mr. Hanrahan: Professor Wynant, under your key observations on the characteristics of small businesses your statement reads:

Most entrepreneurs perceive banks to be their "only" financial source. Most have a limited awareness of other financial options.

You mention that throughout your document. If we look at the next page, under point one you say:

Loans declined by a banker are higher risk propositions; the majority of these businesses are successful in obtaining financing elsewhere.

To me there seems to be a contradiction there, that there is a lack of awareness on the one hand but on the other hand they are able to obtain financing. How does that work?

Prof. Wynant: I'm sorry, I should have been clearer. It is obtaining financing from another bank. In our last study when we looked at most of the loans that were declined by a bank, within a reasonable period of time 60% of those businesses had been successful in obtaining financing from another bank, usually with a somewhat altered proposition.

Mr. Hanrahan: That would substantiate your position that when a businessman went in in the first place he didn't have a research proposal and, learning from that, he went to another bank with a better proposal.

Prof. Wynant: Yes.

Mr. Hanrahan: So the experience of rejection in fact was a positive one.

M. Hanrahan: Monsieur Wynant, dans vos constatations à propos des petites entreprises, vous dites partout dans votre document que

la plupart des entrepreneurs perçoivent les banques comme étant leur «seule» source de financement. La plupart d'entre eux ignorent leurs autres options financières.

Puis, au point 1 de vos remarques, à la page suivante, vous poursuivez en affirmant que

les prêts refusés par une banque correspondent à des projets à haut risque; dans la majorité des cas, cependant, les PME concernées parviennent à se faire financer ailleurs.

Je vois une contradiction dans ces deux propos, d'une part il semblerait que les gens ne soient pas au courant des autres formules de financement et de l'autre, qu'ils parviennent tout de même à se faire financer ailleurs. Comment expliquez-vous cela?

M. Wynant: Excusez-moi, j'aurais dû être plus clair. Je voulais parler d'un financement obtenu auprès d'une autre banque. À l'analyse des prêts refusés par les banques, dans notre dernière étude, nous avons constaté que dans un temps raisonnable 60 p. 100 des entreprises concernées avaient réussi à se faire financer par une autre banque, le plus souvent après avoir légèrement modifié leur demande.

M. Hanrahan: Cela confirme donc votre position, à savoir que, la première fois, l'entrepreneur n'avait pas présenté un dossier suffisamment étayé et que, fort de la leçon apprise, il s'est tourné vers une autre banque après avoir rectifié le tir.

M. Wynant: C'est ça.

M. Hanrahan: En fin de compte, ce rejet se sera avéré positif.

[Text]

Prof. Wynant: For many small businesses, yes, if you can think of that as a positive experience.

Mr. Discepola (Vaudreuil): You can extrapolate that.

Mr. Stinson (Okanagan—Shuswap): Do you tell these people when you turn them down that if they went a little further, or put a better number or picture in there, or presented it better, they would have far more success in this area, or do you just cut them loose to let them float out there and let them try to find this by themselves?

Prof. Wynant: I assume when you say, “do you”, you mean do bankers.

Mr. Stinson: Do banks. I’m sorry.

Prof. Wynant: I don’t do anything except study it. Our last research indicated that this is an area in which many bankers are not very good. Oftentimes what we observed was that the turn-down would be a straight turn-down, “sorry, we cannot accommodate your loan request”, without very much advice on how you would make this bankable, and what might be other sources of financing outside the banking system that you might want to tap into.

That was a recommendation out of our last study, that it was an area where banks need to invest in some training and some skills upgrading for their account managers.

Mr. Schmidt: That’s what I wanted to know.

My question relates directly to this last comment about skills in management development. It seems to be not only in this study. Somebody else did a study based on Statistics Canada, and the biggest problem seemed to be management skills, financial planning and management of resources and things of this sort. I certainly agree. That is my observation also.

I was surprised when you didn’t come up with a very strong recommendation that there be a concerted effort in developing that aspect of potential entrepreneurs and how would we best go about doing that, because a lot of entrepreneurs think that if the idea is good enough, managing it will come automatically. If there is anything that is automatic, it is not management.

Prof. Wynant: I think the reason it is not on my list is that I tried to keep my recommendations to a small enough list of the ones I felt most strongly about, that I thought would have the most immediate impact.

If you look at the executive summary of the previous study, one of the major recommendations we made was that the upgrading of management skills, particularly in the financial management area, is a key issue that small business associations, the banks themselves and the government system should be trying to promote and develop. Having been in this business for 15 years, I’m a little cynical about how easy it is to do that. It’s extremely difficult.

[Translation]

M. Wynant: Pour bien des petites entreprises, c’est effectivement le cas, on peut parler d’expériences positives.

M. Discepola (Vaudreuil): On pourrait appliquer cela à bien des situations.

M. Stinson (Okanagan—Shuswap): Et lorsque vous refusez les demandes de ces gens, est-ce que vous leur dites que s’ils avaient un petit peu plus fouillé la chose, s’ils avaient donné de meilleurs chiffres ou s’ils les avaient présentés un peu mieux, ils auraient beaucoup mieux réussi, ou est-ce que vous leur dites simplement non et que vous les laissez dans les limbes jusqu’à ce qu’ils découvrent eux-mêmes ce dont il retourne?

M. Wynant: Quand vous m’adressez la question, je suppose en fait que vous faites référence aux banquiers.

M. Stinson: Oui, excusez-moi, je veux parler des banques.

M. Wynant: Personnellement, je me contente de faire une étude. Dans notre dernière recherche, nous avons conclu que les banquiers ne sont pas très forts sur ce plan. La plupart du temps, le refus se limite à une simple phrase du genre: «Désolé, nous ne pouvons agréer à votre demande de prêt», sans plus de détails sur la façon dont on pourrait rendre le dossier plus acceptable pour une autre banque, ni sur les autres sources de financement auxquelles on pourrait faire appel.

Dans notre dernière étude, nous avons recommandé que les banques investissent dans la formation et dans l’amélioration de leur directeur des comptes, sur ce chapitre.

M. Schmidt: C’est ce que je voulais savoir.

Et ma question a justement un rapport direct avec le perfectionnement. Il n’y a pas que dans votre étude qu’il en est question, quelqu’un d’autre a rédigé une étude à partir des données de Statistique Canada et il semble que le plus grand problème réside dans la compétence de gestion des entrepreneurs, dans leur compétence en planification financière et en gestion des ressources, entre autres. Je suis tout à fait d’accord et c’est également ce que j’ai constaté.

Par contre, je suis étonné que vous ne nous ayez pas fortement recommandé d’entreprendre un effort concerté pour perfectionner ces aspects chez les aspirants entrepreneurs ni sur la meilleure façon de nous y prendre pour y parvenir, parce que force est de constater que beaucoup d’entrepreneurs estiment qu’il suffit d’avoir une bonne idée et que la gestion suivra automatiquement. Mais s’il y a quoi que ce soit d’automatique, ce n’est certainement pas la gestion.

M. Wynant: Si je ne l’ai pas fait, c’est que j’ai essayé de limiter le nombre de mes recommandations à celles que j’ai jugées les plus importantes et qui, selon moi, étaient susceptibles d’avoir l’effet le plus immédiat.

Dans le synopsis *Bank and Small Businesses Borrowers*, une de nos principales recommandations est que les associations de petites et moyennes entreprises, les banques et l’appareil gouvernemental s’efforcent de promouvoir l’amélioration des techniques de gestion chez les propriétaires de PME, surtout dans le domaine financier. Mais comme je travaille dans le milieu depuis 15 ans, je suis cynique quant à la facilité avec laquelle on peut arriver à faire cela. En fait, c’est très difficile.

[Texte]

We encounter, in our interviews and our surveys of small businesses, one small business after another whose knowledge of the financial side of their business was simply that they knew they had an accountant and a tax person who, once a year, would tell them something about the numbers, and then they ended up being quite surprised that they banged up against the banker who wanted to go through the numbers in considerable detail, for which they didn't have very good responses.

[Traduction]

Au cours de nos entrevues, de nos sondages auprès de propriétaires de petites entreprises, combien avons-nous rencontré de personnes qui, pour toute connaissance financière, savent qu'elles ont un comptable et un fiscaliste qui, une fois par an, peuvent les renseigner sur leurs états financiers et qui tombent des nues quand elles doivent se retrouver face à un banquier décidé à analyser les chiffres en détail et à qui elles ne peuvent fournir de bonnes explications.

• 1710

Even though they've gone through that experience and they admit to it, and they admit to their own lack of knowledge in the area, there appears to be a real reluctance to invest the time in upgrading skills in that area. I think there are lots of avenues that are available that we mention in the executive summary of that study, all the way from offering training seminars through community colleges and universities, to financial incentives, that would try to upgrade the financial skills in those businesses. I think it is a worthwhile area.

I could probably have made a list of 20 recommendations. That one wasn't on my list mostly because it has been mentioned so many times in the past. I think there are efforts already devoted to that area.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Thank you for coming. It's very enlightening. I'm learning all the time, David, with your list of people, and I'm going to learn a great deal in the next few months.

What I'm getting here, basically, is that banks should not be in the small business lending business because it's too risky. Is that correct? Is that what I'm sort of picking up? Unless, of course, it's something that is pretty well documented and it would be sort of safe enough that you would consider lending to it. Do you ever lend to small business yourself, or do you ever invest in small business, just on a personal note?

Prof. Riding: Yes.

Mr. Ianno: Rarely, or often?

Prof. Riding: I learned.

Mr. Ianno: In other words, rarely, and one of your statements was that you wouldn't want the banks lending money unless you lent it, so it should be rarely. That's sort of the perspective that I'm picking up.

What do you, from your learned perspective, see as the role of banks in Canadian society?

I'm going to give you my two cents' worth from what I'm picking up here. It is to collect money from depositors, make sure it's safe, pay them a certain percentage, have them pay for all the service charges, and then take that money and determine where to lend it. Where does it go when you start getting into the other fields that bankers are now starting to get into, in terms of venture capital, capitalist extensions, I guess stock brokerage, homes and—

Mr. Shepherd: The insurance business.

Mr. Ianno: Yes, insurance, payroll, all the other stuff. They're not risky because they're running them, because management is key. We won't get into Canary Wharf and many others that we can mention, because we don't want to do that.

Même s'ils ont vécu ce genre d'expérience et qu'ils le reconnaissent, même s'ils admettent manquer de connaissances dans le domaine, ils se montrent tout à fait réticents à consacrer le temps nécessaire à s'améliorer. Et pourtant, comme nous le précisons dans le synopsis de notre étude, ce ne sont pas les formules qui manquent pour corriger la situation, des séminaires de formation offerts par les collèges communautaires et les universités, aux stimulants financiers de toutes sortes. C'est là un aspect qui mérite qu'on s'y attarde.

J'aurais probablement pu dresser une liste de quelque 20 recommandations. Et si je ne l'ai pas fait, c'est parce qu'il en a été beaucoup question par le passé. J'estime qu'on a déjà fait beaucoup sur ce plan.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Je vous remercie de votre présence. Votre exposé était très édifiant. Vous savez, David, avec les gens que vous faites venir, je ne cesse d'apprendre et je crois que je vais en apprendre encore beaucoup au cours des prochains mois.

Ce que je retiens essentiellement de votre intervention, c'est que les banques ne devraient pas avoir à prêter aux petites entreprises parce que c'est trop risqué. Est-ce que je me trompe? Est-ce là ce que je dois conclure? À moins, bien sûr, qu'elles ne tombent sur un dossier en béton, suffisamment sûr. Dites-nous, est-ce que vous avez déjà vous-même prêté à des petites entreprises, avez-vous déjà investi personnellement dans des PME?

M. Riding: Oui.

M. Ianno: Rarement ou souvent?

M. Riding: J'ai appris.

M. Ianno: Autrement, dit, rarement... Et, entre autres choses, vous nous avez dit que les banques ne devraient pas prêter dans les cas où vous-même ne seriez pas prêt à le faire, soit rarement. C'est ce que je crois saisir.

Mais d'après ce que vous avez appris, quel rôle les banques devraient-elles assumer au sein de la société canadienne?

Je parierais d'avance sur ce que vous allez nous répondre. Vous allez dire qu'elles doivent recueillir l'argent des investisseurs, veiller à ce que cela se fasse sans risque, qu'elles doivent leur verser un certain pourcentage, leur imposer des frais de service, puis voir ce qu'elles peuvent faire avec cet argent. Et que se passera-t-il quand les banquiers se lanceront dans d'autres champs d'activités, comme le capital-risque, le développement des investissements, le courtage, l'immobilier et...

M. Shepherd: Les assurances.

M. Ianno: C'est ça, les assurances, la comptabilité de la paie, et tout le reste. Mais tout cela ne sera pas risqué, parce que c'est elles qui s'en occuperont, qui le géreront. Et nous ne nous lancerons pas sur la question de Canary Wharf ou, autres du même genre, nous éviterons ces sujets.

[Text]

What I'm sensing here is, look, government, you guys better find ways of financing, because there's a lot of money out there. There are 100,000 potential people who have to offer \$100,00 a year, which could be \$10 billion a year of capital available, so find a way to get that going. Small businesses of \$900,000 and plus supply a lot of the employment in Canada, yet they're very high risk, and they're terrible managers.

I think we should just let banks get out of small business because it's too high of a risk. That's what I'm sensing here. From my perspective, I'm going to have to sort of rethink, being a small business person and seeing a lot of small business people. They are very capable, and when I look at your stuff about separation, and I guess the heart, the desire, the drive, the determination that they've put into their businesses, you've got to separate that somehow, separate some of the parts, because it's too focused on everything that they do, whereas the bigger businesses, because there are enough systems in place that they're removed from the determination of making a success occur, they're more successful. That's what I'm getting.

One question, though, so that I shut up and just ask a question, is—

Mr. Discepolo: That way you only give them one minute to answer.

• 1715

Mr. Ianno: I gather you did about one-ninth of your interviews with the FBDB. What was the ratio of their losses compared to the other 4,500?

Prof. Wynant: The FBDB study was done in 1982 and 1985, so it was not included in our most recent report. I don't even want to venture an answer on that, but may I try to answer your previous question, the long one?

Mr. Ianno: Sure, go for it.

Prof. Wynant: Banks make \$25 billion in loans to small businesses, and feel very good about it. Of small business customers, 70% think the bank does a crackerjack of a job. I've seen that over a decade.

So there is a role that's being played and it's for businesses that, the bank and the business agree—there's a nice mutual perception—have a likelihood of success. It's the 30% that are dissatisfied, that by and large, by whatever measure you use, you would find objectively are high-risk businesses.

The banks say, you need more than prime plus two or prime plus three to make a buck on those, but we're not in that business, so they're gone. I think the real question you're asking is how you can get banks to get into the prime plus three, prime plus five, prime plus ten business.

[Translation]

Ce que j'ai l'impression qu'on est en train de dire au gouvernement, c'est qu'il y a de meilleures façons de fournir le financement nécessaire, parce qu'il y a beaucoup d'argent disponible. On pourrait trouver 100 000 prêteurs potentiels, à 100\$ chacun par an, on disposerait d'un capital de 10 milliards de dollars: il n'y a plus qu'à trouver une façon d'y parvenir. Certes, les petites entreprises qui ont des chiffres d'affaires de 900 000\$ et plus créent beaucoup d'emplois au Canada mais elles représentent trop de risques, parce que ceux qui les gèrent n'y connaissent rien.

Alors, on devrait permettre aux banques de se retirer du secteur des prêts à la petite entreprise, parce qu'elles y courent trop de risques. Est-ce que je comprends bien? Quant à moi, cela me fait réfléchir, en tant qu'entrepreneur en contact avec beaucoup d'autres entrepreneurs. J'estime que tous ces gens sont très compétents et que vous devriez effectivement faire une différence entre leur entreprise et leurs affaires privées, surtout quand on imagine toute la foi, tout l'acharnement, toute la volonté, toute la détermination qu'ils ont investis dans la mise sur pied de leur entreprise. La PME n'est pas dans la même situation que les grandes entreprises qui peuvent compter sur des systèmes en place, qui n'ont plus à démontrer qu'elles sont capables de réussir, et c'est la raison pour laquelle elles réussissent. Voilà ce que je voulais dire.

Une question, cependant, après quoi je me tairai. . .

M. Discepolo: Et ils n'auront plus qu'une minute pour vous répondre.

M. Ianno: J'ai compris que vous aviez effectué un neuvième de vos entrevues par l'intermédiaire de la BFD. Quel a été le pourcentage d'échecs que la BFD a enregistré par rapport aux 4 500 autres cas?

M. Wynant: L'étude de la BFD a été effectuée en 1982, puis en 1985, de sorte que nous ne l'avons pas incluse dans notre rapport le plus récent. Je ne m'aventurerai même pas à vous répondre, mais puis-je essayer de répondre à votre question précédente, celle qui était longue?

M. Ianno: Je vous en prie, allez-y.

M. Wynant: Les banques accordent 25 milliards de dollars en prêts aux petites entreprises et elles n'ont rien à se reprocher. Soixante-dix pour cent des petites entreprises clientes estiment, pour leur part, que les banques accomplissent un travail superbe. Et ce constat porte sur une décennie complète.

Les banques ont donc un rôle à remplir auprès des entreprises qui ont des chances de réussir, ce sur quoi banques et entreprises s'entendent. Les 30 p. 100 d'insatisfaits sont, de très loin, et quel que soit l'étalon que vous utilisiez, des chefs d'entreprises à hauts risques.

Les banques estiment que, dans ces cas, les prêts au taux de base augmenté de 2 ou 3 p. 100 ne suffisent pas pour faire de l'argent et, comme leur vocation n'est pas de prêter à risque, elles passent la main. En fait, la vraie question que vous posez est la suivante: comment faire pour amener les banques à consentir des prêts à des taux de 3, 5, voire 10 p. 100 de plus que le taux de base?

[Texte]

Some of you will have noticed that the Bank of Montreal announced a program late in the fall that is a prime plus seven business, for experimental clients in the Kitchener-Waterloo area in Ontario. So I think there are some moves underfoot to try to move yourself into that business.

I think what the banks are struggling with is how to get this great big group of account managers, 12,000 of them in the country, who have been used to making these very low-risk loans, to expand their horizon in a sensible way.

If you look at a subsidiary of the banks, such as the securities firms, the answers are pretty easy. You let them charge prime plus 20, you let them take on large amounts of risk, and you put large amounts of capital into those businesses, as opposed to the banking system that has 4% or 5% capital and 95% depositors' money, and therefore is really concerned about the risk and whether they can handle any risk at all. I think that's the challenge, and I think your question is very similar to your colleague's question a few minutes ago: how do we get banks to expand that role, if you decide that's the group of institutions in this country that should perform that role?

I think Professor Riding is saying there are other institutions and other sources that are around and not inactive, and I think the key question is, do you stimulate them, or do you try to change the mind-set and activities of the banks?

Mr. Ianno: David, I just want to finish off on the one question.

The Chairman: Your time is up; I'm sorry. We have a few other people on this side of the table and we have a custom of going from side to side.

Monsieur Rocheleau.

M. Rocheleau: J'ai deux questions en une pour M. Riding.

Dans le cadre du discours sur le Budget, ce document-là a été émis pour la petite entreprise: *growing small business*. On lit, à la page 19 de la version française, que, selon la Banque du Canada, les prêts aux petites entreprises effectués par les banques auraient diminué de 2,5 milliards de dollars de 1989 à 1993. J'aimerais connaître votre opinion, si vous en avez une, et que vous me donniez une évaluation de la situation, une analyse rapide de cette situation. Je vous confie, qu'hier, deux hauts fonctionnaires, l'un du ministère de l'Industrie et l'autre du ministère des Finances, n'avaient aucune interprétation à donner quant à ces chiffres-là.

Deuxièmement, dans le cadre de vos recommandations, pour lesquelles je vous félicite d'ailleurs, vous dites que vous questionnez la pertinence de mettre sur pied le *Canada Investment Fund* pour deux raisons: l'une, parce que cela pourrait provoquer des chevauchements fédéral-provinciaux, et l'autre, compte tenu de l'expérience américaine dans ce domaine-là. J'aimerais que vous élaboriez davantage sur les deux volets de vos réserves.

Prof. Riding: I will try to deal with the second question first, as the one I think I may be better able to answer.

[Traduction]

À la fin de l'automne, certains d'entre vous auront constaté que la Banque de Montréal a annoncé un programme de prêts au taux de base plus 7 p. 100, dans le cadre d'une expérience pilote dans la région de Kitchener-Waterloo, en Ontario. On peut donc dire qu'il y a un mouvement qui s'amorce dans ce sens.

Les banques se demandent sans doute comment elles vont parvenir à amener leur cohorte de directeurs de comptes, il y en a 12 000 au pays, qui ont toujours été habitués à gérer des prêts à faibles risques, à élargir leurs horizons de façon raisonnable.

Mais si vous songez aux filiales bancaires, comme les maisons de courtage, alors la réponse s'impose d'elle-même. Vous permettez à ces entreprises de prêter au taux de base plus 20 p. 100, vous leur permettez de prendre une plus grande part de risques, et vous les laissez investir de gros capitaux, contrairement au système bancaire qui limite son action à ce chapitre à 4 ou 5 p. 100 de capital contre 95 p. 100 de dépôts des clients et qui se demande s'il peut effectivement prendre un risque quelconque. C'est cela qu'il faut arriver à faire et j'estime que votre question rejoint celle que votre collègue a posée un peu plus tôt, à savoir comment élargir le rôle des banques si l'on décide que c'est elles qui, au pays, devront remplir cette fonction?

M. Riding nous dit qu'il y a d'autres institutions et d'autres sources de financement qui sont actuellement disponibles et l'on doit donc se demander s'il faut stimuler ces autres sources de financement ou s'il faut essayer de changer l'orientation et les activités des banques.

M. Ianno: David, permettez-moi de terminer par une question.

Le président: Désolé, votre temps est écoulé. Il y a d'autres personnes de ce côté de la table qui veulent poser des questions et nous avons pour coutume d'alterner.

Mr. Rocheleau.

Mr. Rocheleau: I have two questions in one for Mr. Riding.

A document was released with the budget speech, the document entitled *Growing small business*. And we can read in this document that, according to the Bank of Canada, the amount of loans granted by banks to small businesses seems to have diminished by 2.5 billion dollars between 1989 and 1993. I would like to have your opinion about that, if you so have one, and I would like to get from you an assessment of the situation, i.e. a quick review of the situation. I have to tell you that yesterday two senior officials, one from Industry Canada and one from the Department of Finance, had no explanation to give about these figures.

Secondly, in your recommendations, for which I have to commend you, you make some reservations about the Canada Investment Fund for two reasons: one, because of some potential jurisdictional overlapping and, two, because of your observations of the US experience. I would like you to elaborate a bit on these two reasons.

M. Riding: Je pense être beaucoup plus en mesure de répondre à votre deuxième question.

[Text]

[Translation]

Yes, I do have reservations about the Canada Investment Fund. The Ontario provincial government, as we know, is starting the Ontario Investment Fund as a pool of investment capital targeted to small and start-up businesses, which I understand is also the objective of the Canadian Investment Fund.

Effectivement, j'entretiens quelques réserves à propos du Fonds d'investissement du Canada. Comme nous le savons, le gouvernement provincial de l'Ontario est en train de mettre sur pied l'Ontario Investment Fund qui est en fait un fonds commun de capitaux d'investissement destiné aux petites entreprises qui démarrent, objectif qui correspond à celui du Fonds canadien d'investissement.

• 1720

Most provinces are doing something of the same ilk. The Province of Saskatchewan has enacted, for example, a community venture bond program that essentially guarantees the informal investor's money. The Province of New Brunswick has done a similar initiative. Other provinces are also enacting investment funds.

La plupart des provinces ont lancé des projets du même acabit. Par exemple, la Saskatchewan vient d'adopter un programme communautaire d'obligations à risque qui garantit les fonds des investisseurs non institutionnalisés. Le Nouveau-Brunswick a lancé une initiative du même genre et d'autres provinces ont également mis sur pied des caisses ou des fonds d'investissement.

These will be fuelled by funds from the public purse at provincial levels to do the same thing the Canadian investment fund is doing, to do the same thing labour-sponsored venture capital funds are doing. They're all under-invested at this point. So I'm not convinced of the need, and therefore I have a reservation about employing money in that way.

Ces caisses, qui seront alimentées par les trésors provinciaux, rempliront essentiellement les mêmes besoins que le Fonds canadien d'investissement et le fonds de capital de risque des travailleurs. Or, tous ces fonds sont sous-exploités si bien que je ne suis pas convaincu de leur nécessité, raison pour laquelle j'entretiens quelques réserves à propos de l'utilisation d'argent de cette façon.

The second reservation stems from the observations of the U.S. experience.

Ma deuxième réserve tient au constat de l'expérience américaine.

Mr. Rocheleau: La structure québécoise serait-elle en compétition avec, par exemple, la Société de développement industriel ou la Caisse de dépôt et placement?

Mr. Rocheleau: Would the Quebec infrastructure, for instance, be in competition with the Industrial Development Agency of Canada or the Deposit and Investment Fund?

Prof. Riding: Yes, I suspect there would be.

M. Riding: Oui, ce pourrait être le cas.

In the United States in the early 1980s there was a great deal of success of venture capital in the silicon valley areas, the San Francisco Bay areas, where technology firms were being fuelled by the kind of investment that venture capital companies were making. Many of the profits, of course, of the Apple corporation and others are spectacular; these are well-known successes. That attracted more venture capital, in turn, into that kind of industry.

Au début des années 80, aux États-Unis, les firmes qui ont prêté du capital-risque aux entreprises de technologie de la Silicon Valley et de la Baie de San Francisco ont connu beaucoup de succès. Il faut dire que les bénéfices réalisés dans ce secteur, comme ceux de la Société Apple et d'autres, sont spectaculaires et ces cas de réussite sont très connus. Cela étant, les prêteurs ont proposé encore plus de capital-risque à investir dans cette industrie.

As technology evolved during the 1980s and the successes became matters of public record, more and more capital was mobilized for investment in risky ventures. Two problems occurred. One is that the pool of ventures really didn't change very much. There was more capital seeking those same ventures.

Avec l'évolution de la technologie dans le courant des années 80 et le fait que ces réussites commerciales ont acquis une notoriété publique, on s'est retrouvé avec de plus en plus de fonds disponibles pour les entreprises à risque. Par contre, deux problèmes ont surgi. Tout d'abord, le bassin des entreprises à risque n'a pas vraiment changé. Il y avait simplement plus de capital disponible pour les mêmes entreprises.

The other thing that changed, which I think is probably most important, is the people who were employed to manage those funds did not have the expertise or the experience that the people who had done the first investments had accumulated over their lifetimes. I think many of the investments made in the late 1980s by the new-entry fund managers, the investments made by the new funds, were disasters. They were losses. They were inappropriate; they should never have been made. As a result, the fund as a whole became subject to very poor performance. There was then a shake-out of the investment funds in the early 1990s.

Par contre, ce qui a changé et c'est sans doute ce qu'il y a de plus important, c'est que les personnes chargées de gérer ces fonds n'avaient ni l'expérience ni les connaissances que les responsables des premiers investissements avaient accumulées au cours d'une longue carrière. C'est ainsi que, selon moi, une grande partie des prêts à l'investissement consentis à la fin des années 80 par ces nouveaux arrivés se sont révélés être désastreux. Il y a eu des pertes. Les prêts étaient mal faits, ils n'auraient jamais dû être consentis. Résultat: dans son ensemble, le fonds a connu un résultat médiocre. Et puis, est venue la déconfiture des fonds d'investissement, au début des années 90.

[Texte]

I would not want to see that experience repeated in Canada because I think the problem we face in Canada is very similar. I think the venture capital industry is relatively thin in Canada, and in my opinion that thinness stems primarily from the lack of people with experience and skills in making venture capital investments.

Concerning the first question, I have no comment to make. I haven't really looked at that data.

Prof. Wynant: I can try to give you a response to that because I've been watching those same numbers. First of all, I think it's important to recognize that the small business numbers have fallen at the same time the medium and large business numbers have fallen. In fact, this comes from a table from the Bank of Canada that puts loans under the categories of less than \$500,000; \$500,000 to \$1 million; \$1 million to \$5 million; and \$5 million and above.

There are certain categories of large loans that have declined even more rapidly. In fact, my calculations say that at the end of 1990, small business loans were 22.5% of business loans by the banks; at the third quarter of 1993 they were 22.3%.

So part of the answer is there has been a general decline in business lending, largely economic-driven, I think. The other comment I would make is, you'll notice those numbers also exclude commercial mortgages. I'm not sure if they include the Small Businesses Loans Act under the BIL program numbers.

Mr. Mills: They do.

Prof. Wynant: They do include it, okay. I think one has to be a little cautious of commercial mortgages because, as many of us know, the banks can move funds from operating or term loans into a commercial mortgage quite quickly. But I think it's mostly just a general decline in business lending as opposed to small business lending in particular.

• 1725

Mr. Mills: Professors, it is terrific that you are here today.

I guess what we, as politicians, would hear is that it is not just the downward condition of the economy that is reducing these loans; it has been driven by a very tight-fisted credit policy, especially towards small business.

When I heard you mention, Professor Wynant, that the total pool of loans to small business is \$25 billion, and when I read on the same page—as my colleague, Mr. Rocheleau, mentioned—that the actual float to small business is reduced to about \$18.3 billion including the SBLA... If you took that out, you would be down to about \$16 billion. That's a tremendous shrinkage in the float to small business. I think that's probably one of the reasons why we, as members of Parliament, are constantly hearing about the difficulties that small businesses are having. I'd put it forward as a possibility, anyway.

[Traduction]

Je ne voudrais pas que l'expérience se reproduise au Canada, parce qu'il se trouve que nous faisons face à une situation très semblable. Je pense que l'industrie du capital-risque au Canada est très petite, essentiellement à cause du manque de gens possédant l'expérience et les compétences nécessaires pour ce genre d'opération.

Quant à votre première question, je n'ai pas vraiment de commentaire à faire. Je n'ai pas analysé les données.

M. Wynant: Je peux sans doute essayer de vous répondre, parce que j'ai suivi ces données. Tout d'abord, il convient de reconnaître que le nombre de petites entreprises a diminué dans la même proportion que le nombre de moyennes et de grandes entreprises. Cette constatation vient d'un tableau des prix publié par la Banque du Canada qui a établi plusieurs catégories: les prêts de moins de 500 000\$, ceux de 500 000\$ à un million de dollars, ceux de un million de dollars à 5 millions de dollars et ceux de 5 millions de dollars et plus.

D'ailleurs, dans les catégories supérieures, le nombre de prêts a diminué encore plus brutalement. Selon mes calculs, à la fin de 1990, les prêts aux petites entreprises représentaient 22,5 p. 100 des prêts commerciaux accordés par les banques et cette proportion était de 22,3 p. 100 au troisième trimestre de 1993.

Donc, on peut dire qu'il y a eu un déclin du nombre de prêts commerciaux, principalement à cause de la situation économique. De plus, comme vous l'aurez constaté, ces chiffres ne tiennent pas compte des hypothèques commerciales. Je ne sais pas si l'on tient compte des prêts effectués en vertu de la LPPE dans les données concernant le PTPE.

M. Mills: Oui.

M. Wynant: Alors c'est parfait. Je crois qu'il faut être prudent en ce qui concerne les hypothèques commerciales car, comme nous le savons, les banques peuvent très rapidement transformer des prêts à terme ou des prêts d'exploitation en hypothèque commerciale. Personnellement, j'estime qu'on a plus affaire à une diminution générale du volume des prêts commerciaux qu'à une diminution du nombre de prêts aux petites entreprises.

M. Mills: Messieurs, c'est fantastique de vous avoir parmi nous.

J'ai l'impression que ce que nous comprenons de tout cela, nous politiciens, c'est que la diminution des prêts n'est pas attribuable simplement au ralentissement économique, mais aussi à un resserrement très net de la politique de crédit, surtout envers les petites entreprises.

Ainsi, monsieur Wynant, je me pose des questions quand je vous entends dire que le montant total des prêts qui ont été consentis aux petites entreprises est de 25 milliards de dollars et quand, à la même page que celle que vous a lue M. Rocheleau, on apprend que le volant des prêts aux petites entreprises a été ramené à environ 18,3 milliards de dollars, y compris ceux accordés au titre de la LPPE... car si vous n'en teniez pas compte, vous arriveriez à 16 milliards de dollars. C'est là une incroyable réduction du volume de prêts consentis aux petites entreprises. Et c'est probablement l'une des raisons pour lesquelles les députés fédéraux entendent sans cesse parler des difficultés de la petite entreprise. Du moins, je dirais que c'est du domaine du possible.

[Text]

My question has to do with the additional factors. It's page 12 of your—

Prof. Wynant: If I can just respond, my number of \$25 billion came out of a piece that was brought to my attention by the Canadian Bankers' Association, which indicated that at the end of 1992 the small business loan portfolio was approximately \$24.4 billion. So I see some inconsistencies in the numbers. That's where my \$24 billion came from as opposed to this other source, which presumably includes commercial mortgages and perhaps some other facilities that are not under that label in the Bank of Canada data. So that's where my number came from.

Mr. Mills: I wasn't questioning it. I am just trying to suggest that the float to small business has definitely decreased in the last three years.

Prof. Wynant: In absolute terms, not in proportionate terms. Business loans in general are down quite considerably in the banking system.

Mr. Mills: Right, in general, but specifically the small business float—which is what we are concerned with here—which is where we are getting most of our complaints. When you take a float like that and reduce it, because those loans tend to be smaller, it generates a lot of nervous people.

But getting back to point four on page 12 of your text—causes of conflict over bank loan—where you say that account managers, due to high workloads or job turnover, are often unable to gain an in-depth knowledge of customer's business, I accept that. Do you not think that there should be an onus on banks, as a service provider, to be much more aggressive in trying to get their bank managers into some kind of a training program so that they could become much more familiar with their small business people rather than all of the onus being put on small business? Points one, three, and six are kind of leaning on the small business operators, whereas you have only point four leaning on the banks. Couldn't we turn that around so that maybe part of the banking responsibility would be to become much more pro-supportive of the small business person?

Prof. Wynant: Since you are referring to the executive summary in the study itself, you'll notice there are a large number of recommendations—in fact, six of them—that are aimed at banks and range all the way from training to be better. . . This is on pages 23, 24 and 25.

I think you are right in your observation. We clearly concluded that banks need more training in sizing up a business, in assessing a business, and in understanding a business. They need to be better skilled at communicating with their clients and being of help to them in those instances where they can't help a client.

My observation at the end of this study, having watched from 1980 to 1991, is that there has been a substantial increase in resources being devoted by the banking system to that area in the way of training. Do they need to do more? No question.

• 1730

Mr. Mills: This is my last question, and it's a short one.

[Translation]

Ma question concerne les autres facteurs. . . ça se trouve en page 12 de votre. . .

M. Wynant: Permettez-moi de répondre. Mon chiffre de 25 milliards de dollars est tiré d'un document que m'a transmis l'Association des banquiers canadiens et dans lequel on précise qu'à la fin de 1992, le portefeuille des prêts aux petites entreprises se chiffrait à 24,4 milliards de dollars environ. Il y a donc une certaine incohérence dans ces données. Voilà, vous savez d'où viennent ces 24 milliards de dollars et il est possible que, dans les autres sources, on ait inclus les hypothèques commerciales et peut-être même les autres types de prêts qui, dans les données de la Banque du Canada, ne sont pas répertoriés sous cette rubrique.

M. Mills: Je ne remettais pas votre chiffre en doute. Je voulais simplement dire que la part des prêts réservés à la petite entreprise a effectivement diminué au cours des trois dernières années.

M. Wynant: Dans l'absolu oui, mais pas de façon relative. Ce sont les prêts commerciaux, en général, qui ont connu une baisse dans l'ensemble du système bancaire.

M. Mills: Dans l'ensemble, c'est vrai, mais c'est plus particulièrement le cas pour les prêts accordés aux petites entreprises, raison pour laquelle nous sommes saisis de tant de plaintes et raison pour laquelle nous sommes réunis ici. Quand vous réduisez un portefeuille de prêt à ce point-là et que les prêts sont de plus en plus petits, les gens deviennent nerveux.

Mais revenons-en au point 4 de la page 12 de votre synopsis—les causes de conflits à propos des prêts bancaires—où vous soutenez que les directeurs de comptes, à cause de leur charge de travail élevée et de l'important roulement dont ils font l'objet, sont rarement en mesure d'acquérir une connaissance approfondie des affaires de leurs clients, ce avec quoi je suis d'accord. Mais ne pensez-vous pas que, plutôt que de blâmer la petite entreprise, on devrait faire reproche aux banques, en tant que prestataires de services, qui ne sont pas suffisamment déterminées à donner à leurs directeurs le genre de formation qui leur permettrait de mieux connaître les petits entrepreneurs? Vous semblez mettre le blâme sur les petits entrepreneurs aux points 1, 3 et 6, alors que vous ne blâmez les banques qu'au point 4. Ne pensez-vous pas qu'on devrait faire l'inverse, de sorte que la responsabilité des banques soit en partie d'assister effectivement les petits entrepreneurs?

M. Wynant: Eh bien, puisque vous vous référez au synopsis de mon étude, vous aurez pris note du grand nombre de recommandations qui sont adressées aux banques—en fait, il y en a 6—et qui vont de la mise sur pied de programmes de formation afin. . . Ça se trouve aux pages 23, 24 et 25.

J'estime que vous avez tout à fait raison. Nous avons clairement conclu que les banques doivent mieux former leur personnel en matière d'évaluation et de compréhension des entreprises. Il faut qu'elles parviennent à mieux communiquer avec leurs clients et à les aider quand elles ne peuvent pas leur consentir de prêts.

Au terme de cette étude, après avoir suivi la situation de 1980 à 1991, j'ai conclu que le système bancaire a débloqué de plus en plus de ressources au titre de la formation dans ce domaine. Bien sûr, il n'y a aucun doute qu'il doit faire plus encore.

M. Mills: C'est ma dernière question, et elle est courte.

[Texte]

When you talk about sectors we should support in terms of capital, could you give us an idea of the sectors in our economy that we should not be as generous towards in our financing activities?

Prof. Wynant: I think, having gone through three of these studies, I have seen small business after small business fail that had minimal employment, was owner operated with no ambitions to grow, where the employment was casual and unskilled, and the business itself was offering a fundamental service with no particular skills being acquired. That kind of business. . .

Mr. Mills: But I'm talking about sectors. That type of business could come in many sectors. Was there a particular sector of the economy you found to be more like that than others?

Prof. Wynant: I think some of the service sectors would clearly fall into that category. The convenience stores, the small retail outlets, the small food distribution stores, many of those would clearly fall into that category. As everybody is struggling now with a definition of a technology-based or a knowledge-based company, I think that's the kind of definition we need, which then focuses government support on those sectors of the economy in a pragmatic way.

Mr. Mills: If financial institutions weren't sensitive towards those sectors—who do you think should look after those sectors in our economy?

Prof. Wynant: I think the banks right now are making loans to the viable businesses in those sectors and charging them accordingly. I don't think they need subsidized financing, whether it be through the Small Businesses Loans Act, which is clearly subsidized financing for a term loan at prime plus one and three-quarters—

Mr. Mills: Most of those wouldn't qualify under the SBLA.

Prof. Wynant: If they have equipment or leasehold equipment needs, they would.

My suspicion is a large amount of the portfolio would fall into that category, or any other provincial or federal government agencies. I'm not sure they need a subsidy and either the availability of money—to use Professor Riding's earlier comment—or lower cost financing.

Mr. Mills: Thank you.

Mr. Discepolo: I'm in a state of depression right now because I found out today that as MPs, we're underpaid. But worse, 17 years ago when I got my MBA, I chose the wrong profession because I started my own business. If, as an MBA, I'd chosen the right profession, maybe I'd be making a lot more money today.

Prof. Wynant: You may remember that he said per diem. That's for a day, not for a year. There is a difference between a day job and your job.

[Traduction]

Pourriez-vous nous donner une idée des secteurs de notre économie avec lesquels nous ne devrions pas être aussi généreux dans nos activités de prêt?

M. Wynant: Pour avoir effectué trois études sur le sujet, je pense avoir vu des dizaines et des dizaines de petites entreprises qui ont dû fermer, mais il s'agissait d'entreprises qui offraient un nombre minimum d'emplois, qui étaient exploitées par des propriétaires n'ayant aucun désir de prendre de l'expansion, où les emplois étaient occasionnels et non spécialisés et qui offraient un service élémentaire n'exigeant l'acquisition d'aucune technique en particulier. Eh bien, c'est ce genre d'entreprises. . .

M. Mills: Je vous parlais de secteurs. Ce genre d'entreprises, on peut le retrouver dans de nombreux secteurs. Mais y a-t-il un secteur particulier de l'économie qui affiche une plus grande propension que les autres à l'échec?

M. Wynant: Très certainement une partie du secteur des services. Les dépanneurs, les petits magasins de vente au détail et les petits magasins alimentaires tombent tous très certainement dans cette catégorie. Comme, de nos jours, tout le monde se débat avec la définition d'entreprises technologiques ou d'entreprises de savoir, je pense que c'est exactement la réponse qu'il vous faut, autrement dit une définition qui permet au gouvernement d'accorder son appui, de façon pragmatique, à tel ou tel secteur de l'économie.

M. Mills: Et si les institutions financières se fermaient à ces secteurs—ceux que vous avez mentionnés, la vente au détail, la distribution alimentaire et le secteur des services—qui, selon vous, devrait s'en occuper?

M. Wynant: Je crois que, à l'heure actuelle, les banques consentent des prêts aux entreprises viables qui appartiennent à ce secteur et elles leur imposent des taux en conséquence. Je ne crois pas que ces entreprises aient besoin d'un financement subventionné, que ce soit par le biais de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, qui se ramène à un financement subventionné puisqu'on a affaire à des prêts à termes consentis au taux de base plus un et trois-quarts pour cent. . .

M. Mills: La plupart de ces entreprises ne seraient pas admissibles à la LPPE.

M. Wynant: Elles le seraient, si elles ont des besoins sur le plan de l'amélioration locative ou de l'équipement.

Par contre, je soupçonne qu'une importante partie de ce portefeuille tomberait dans cette catégorie ou relèverait des organismes provinciaux ou fédéraux. Je ne pense pas qu'elles aient besoin de subventions, ni qu'elles manquent d'argent—comme le disait M. Riding—ou qu'elles recherchent un financement à faible taux.

M. Mills: Merci.

M. Discepolo: Je suis en pleine dépression, parce que je viens juste de me rendre compte que les députés sont sous-payés. Mais pis encore, il y a 17 ans lorsque j'ai obtenu mon MBA, j'ai fait le mauvais choix parce que j'ai lancé ma propre entreprise. Peut-être qu'avec ce diplôme, si j'avais choisi la bonne profession, je ferais plus d'argent aujourd'hui.

M. Wynant: N'oubliez pas qu'il était question d'indemnité journalière, d'une indemnité versée pour un jour, pas pour une année. Il y a une différence entre le travail d'un journalier et ce que vous faites.

[Text]

Mr. Discepolo: I'm speaking from 17 years of accumulated frustration in dealing with small business and my own in several areas. I won't go into detail. I could probably summarize my experiences in two or three words, that is, if I, as an entrepreneur, had treated my clients like bankers treat their clients, I wouldn't have lasted the five years they claim.

I speak from tremendous experiences in trying to get assistance when I needed it. At every turn when I needed help, I had to give 100% or more guarantees. I'll spare you some of the experiences I've had. It's not only with one banking institution; it's with several. In one case I had dealt with the same manager for almost 11 years and the same bank for almost 13 of the 17 years. I put them all in the same category because they all don't want to take any risks.

I realize it might put you on the spot, but I'd like to refer to what Mr. Ianno was saying. I agree with you that it's not a problem of capital not being there; it's getting access to it. Small business people were not able to get access to it. When I take a look at what the banks have been getting into, such as payroll services, brokerage services, credit cards, now insurance—they're getting into real estate, they're getting into everything. At one point in time, when I did switch banks, I had to switch my holding company to another brokerage firm; otherwise, they wouldn't give me the same line of credit.

Would you go so far as to say that maybe we should take this aspect of small business financing away from the banks, deregulate the banks if we had to? I'd like your comments on that, please.

Prof. Wynant: As I said earlier, I think in our studies we have found a range of sentiments. Yours clearly is a sentiment we picked up from a fair number of small businesses. I also found a large number of small businesses that had succeeded in finding an account manager whom they could work with and were quite happy with the relationship. So I think the experience is very different out there. As I say, on two separate occasions we found about a third of small business clients who were very upset; the other two-thirds were quite content with the relationship and thought it worked well.

I think you made a critical comment at the beginning. You said you didn't find any of the bankers willing to take risk. That's correct.

Mr. Discepolo: I wouldn't say even willing to take risk. They're being very selective about the clients they choose. I can't do that in my business. If I look at some of the lending habits that they've had... they give out \$50 million to one or two businesses. If I had my choice as a businessman I would much rather spread my risk over 1,000 potential clients versus one single client. In this case they seem to be very selective.

[Translation]

M. Discepolo: Non, je parle plutôt des 17 ans de frustrations que j'ai accumulées dans le milieu de la petite entreprise et avec ma propre affaire, à de nombreux points de vue. Je ne rentrerai pas dans le détail. Je pourrais sans doute résumer mon expérience en deux ou trois mots, en vous disant que si, en tant qu'entrepreneur, j'avais traité mes clients comme les banquiers traitent les leurs, je n'aurais pas tenu cinq ans.

Et je parle d'expérience, pour toutes les fois où j'ai eu besoin d'aide et à chaque fois que j'en ai eu besoin, on m'a demandé de garantir mes emprunts à 100 p. 100 si ce n'est plus. Mais je vous épargnerai mes réminiscences. Il n'y a pas qu'avec une banque que j'ai eu des problèmes, j'en ai eus avec plusieurs. Dans un cas, cela faisait 11 ans que je traitais avec le même directeur et 13 ans, sur 17, avec la même banque. Je les mets toutes dans le même sac, parce qu'aucune d'elles ne veut prendre de risque.

Je vais peut-être vous mettre sur la sellette, mais j'aimerais que nous revenions à ce que M. Ianno disait. Je suis d'accord avec vous qu'il ne s'agit pas d'un problème d'absence de capitaux, ce serait plutôt la difficulté d'y accéder. Les petits entrepreneurs n'ont pas accès aux capitaux. Voyez ce que font les banques, elles offrent des services de gestion de paie, des services de courtage, elles proposent des cartes de crédit et maintenant elles sont dans l'assurance et elles vont se lancer dans l'immobilier... Elles sont absolument partout. À un moment donné, quand j'ai changé de banque, il a fallu que je transfère mon holding à une autre firme de courtage, sinon on ne m'aurait pas accordé la même marge de crédit.

• 1735

Iriez-vous jusqu'à dire que nous devrions ôter aux banques le financement des petites entreprises, que nous devrions les déréglementer? Dites-nous ce que vous en pensez.

M. Wynant: Comme je disais plus tôt, à l'occasion de nos études, nous avons constaté que les sentiments sont partagés. À l'évidence, votre réaction est celle que partagent un grand nombre de propriétaires de petites entreprises. Par contre, j'ai aussi rencontré beaucoup d'entrepreneurs qui sont parvenus à dénicher un directeur de comptes avec qui ils avaient réussi à établir de saines relations de travail dont ils étaient satisfaits. Donc, on a affaire à un grand nombre de vécus différents. Par deux fois, nous avons constaté qu'un tiers environ des petits entrepreneurs sont mécontents, les deux autres tiers sont tout à fait satisfaits des relations qu'ils ont avec les banques et ils estiment que les choses vont bien.

Vous avez fait une remarque très importante au début de votre intervention. Vous avez dit que vous n'aviez trouvé aucun banquier disposé à prendre un risque. Vous avez raison.

M. Discepolo: Je ne parlerai même pas de disposition à prendre des risques. En fait, ils sont très sélectifs dans leur choix de clients. Et cela, je ne peux pas me le permettre dans mon entreprise. Voyez leur façon d'accorder des prêts: les banques sont tout à fait disposées à prêter 50 millions de dollars à une ou deux entreprises. Personnellement, si j'avais le choix en tant qu'entrepreneur, je préférerais répartir mon risque sur 1 000 clients potentiels plutôt que sur un seul. Mais dans ce cas, les banques semblent être très sélectives.

[Texte]

I have had a small business in computers since 1976. There was not supposed to be anything more high tech and less risk than that. But all of a sudden, just because IBM has problems, just because Olympic & York have problems, all the small real estate businessmen get hit. Just because IBM has problems or Digital or whatever, all the small business firms get hit in computers. I find that they're very selective and they choose to whom they're going to lend, and that to me is not correct.

Prof. Wynant: I think there's no question of that. I think there is a bigger issue that should be facing this committee. Is there an adequate level of competition amongst the institutions? So I guess I would ask, have you aggressively shopped around for a better banker? Have you chosen one carefully—

Mr. Discepola: They're all the same, and that's why I asked the last question. Should that part of the service be deregulated from the banking institution?

Prof. Wynant: My experience is that they're not all the same. In fact, of the 2,200 credit files we've looked at, or the 4,500, we see tremendous variability in the way you would be treated, in terms of the amount of financing you'd get, the terms of the financing, as well as the level of satisfaction that you would report with your relationship. So I've not had the same experience out of this research as you're describing to me.

Mr. Discepola: I'm not the only one.

The Chairman: Professor Wynant, if I may, I have this one question for you. You state that small businesses are generally very risky. People have sort of tiptoed around this question today, but I don't think anyone's asked it. Do you have figures regarding loan losses for small businesses versus larger businesses?

Prof. Wynant: We had gathered information at the time of these studies. As you know, or you may not know, when the banks disclose their loan losses, they do not break them down very carefully between the various segments of business. I think when we did the study in 1991, all the banks were targeting for a loan loss in the small business area of less than 0.5% or 50 basis points, which was fairly close to the loan losses we had observed for the previous five-year period, using internal bank data as well as external data.

Clearly, they have changed significantly since 1991, as 1992 and 1993 came along. If you're asking, do I know their actual loan losses on the small business portfolio versus, say, medium or large businesses, I do not know at this point in time. But less than 50 basis points or 0.5% was pretty much in line with what we saw as the actual experience over the period from about 1986 to about 1991. That was a reasonably strong economic period.

[Traduction]

Avant, j'ai possédé une petite entreprise d'ordinateurs, que j'avais créée en 1976. À l'époque, apparemment, il n'y avait rien qui se faisait de plus tourné vers la haute technologie et de moins risqué que mon entreprise. Mais soudainement, juste parce qu'IBM a eu des difficultés, juste parce qu'il y a eu l'affaire Olympic & York, tous les petits entrepreneurs qui travaillaient dans le domaine de l'immobilier ont été touchés. Juste parce qu'IBM a eu des difficultés ou encore Digital ou qui sais-je encore, toutes les petites entreprises d'informatique ont été touchées. Personnellement, je trouve que les banques sont très sélectives dans leur choix d'emprunteurs, ce qui ne me semble pas correct.

M. Wynant: Cela ne fait aucun doute. Mais il y a certainement une question encore plus importante sur laquelle ce comité devra se pencher. Existe-t-il un niveau de concurrence suffisant entre les institutions financières? D'où ma question, avez-vous fait le tour des banques pour essayer d'en trouver une meilleure? En avez-vous choisi une soigneusement. . .

M. Discepola: Elles sont toutes les mêmes, d'où ma dernière question. Est-ce qu'on devrait déréglementer cette partie du service pour l'ouvrir à d'autres qu'aux institutions bancaires?

M. Wynant: D'après ce que j'ai vu, elles ne sont pas toutes identiques. En fait, nous avons constaté de grandes variations dans les quelque 2 200 ou 4 500 dossiers de crédit que nous avons analysés, dans la façon dont ils sont traités, tant pour ce qui est des sommes accordées, des conditions de financement que du degré de satisfaction des emprunteurs. Donc, la recherche que j'ai effectuée ne m'a pas du tout amené à la même conclusion que vous.

M. Discepola: Mais je ne suis pas seul.

Le président: Monsieur Wynant, si vous me permettez, j'aimerais vous adresser une question. Vous dites que les petites entreprises présentent généralement de grands risques. Tout le monde a plus ou moins tourné autour du pot aujourd'hui, mais personne n'a véritablement posé la question, alors je le fais: Avez-vous des données concernant les pertes subies par les banques au titre des prêts aux petites entreprises, par rapport aux grandes entreprises?

M. Wynant: Nous avons recueilli cette information quand nous faisons ces études. Comme vous le savez ou peut-être ne le savez-vous pas, quand les banques font état de leurs pertes sur prêts, elles ne se livrent pas à une ventilation précise en fonction des différents segments du marché. Si je me rappelle bien, lorsque nous avons effectué notre étude en 1991, toutes les banques visaient une perte sur prêt, pour les petites entreprises, de moins de 0,5 p. 100, soit 50 points de base, ce qui s'approche assez des pertes sur prêt que nous avons observées pour les cinq années précédentes à partir des données internes des banques et de données externes.

À l'évidence, les choses ont beaucoup évolué depuis 1991, autrement dit en 1992 et en 1993. Je ne serais pas aujourd'hui en mesure de vous dire quelles sont les pertes sur prêt des banques au chapitre des petites entreprises, en regard des entreprises moyennes et grandes, par exemple. Mais entre 1986 et 1991, on jouxait les 50 points de base, soit 0,5 p. 100. Mais c'était une période où l'économie était relativement forte.

[Text]

The Chairman: Thank you very much for being here. I feel that we're privileged to have had you here this early in our study. I have read about half-way through your large study; I haven't yet completed it. We may have some further questions, so you'll probably hear from us.

[Translation]

Le président: Merci beaucoup d'être venu nous rencontrer. J'estime que nous avons été privilégiés de pouvoir vous accueillir à ce stade si précoce de notre étude. J'ai lu à peu près la moitié de votre longue étude; je ne l'ai pas encore terminée. Nous aurons peut-être encore d'autres questions à vous poser et nous vous ferons probablement signe.

• 1740

I want to put a question quickly to Professor Riding. You talked about the costs of monitoring performance on page four of your brief:

The principals of small firms have flexibility to change a firm's asset base, to consume perquisites, to shift risk to investors, to shirk, etc. Outside lenders or investors therefore face the cost of monitoring the performance of the principals. The result is that the cost of capital is increased to compensate for the costs of ensuring the fiduciary duty. . .

Is this based on empirical data or is this just a hypothesis?

Prof. Riding: The large public listed firms have all kinds of reporting requirements through the securities commissions, both in Canada and the U.S., that are in a sense costless to the investors, because those commissions require that data to be prepared on a regular basis. For small firms, those data really aren't available to investors, and investors have to go after that data on their own behalf, and so they face the cost of monitoring the performance rather than having, in a sense, society covering that cost through the securities commissions' reporting requirements. It's a relative statement of small versus large.

The Chairman: So you're looking at this from the point of view of a lender or an investor?

Prof. Riding: Either.

The Chairman: The thought that went through my mind was, the market itself is a pretty effective monitor of performance, isn't it?

Prof. Riding: That is true so long as the market is functioning properly.

The Chairman: If the operator of a small business consumes perquisites and shirks and so forth, considering the conditions under which people have to operate small businesses today, a person under those circumstances isn't going to be in business for very long.

Prof. Riding: One of the major areas of conflict between venture capitalists and investors and entrepreneurs is over the question of how big a draw the entrepreneur ought to take from the business. It's an area on which they often come to loggerheads.

The objective of the investor is to make sure the business grows so that the investor obtains that 30% rate of return. The objective of a lender is to make sure the loan is protected. To the extent the entrepreneur takes a larger draw, both of those

J'ai une question rapide à poser à M. Riding. À la page 4 de votre mémoire, vous nous parlez du coût du contrôle des performances:

Les dirigeants des petites entreprises jouissent d'une certaine marge de manoeuvre et peuvent modifier les éléments d'actif des entreprises, retirer des avantages personnels, faire supporter les risques par les investisseurs, faire de la cavalerie, etc. Les prêteurs ou les investisseurs de l'extérieur doivent donc assumer le coût du contrôle de la performance de ses dirigeants. Le coût des capitaux en est donc accru pour compenser la charge imposée par cette obligation de contrôle. . .

Est-ce que vous vous appuyez ici sur des données précises ou s'agit-il simplement d'une hypothèse?

M. Riding: Les grosses sociétés à capitaux publics qui sont inscrites en Bourse doivent se conformer à tout un tas d'exigences de divulgation imposées par les commissions des valeurs mobilières, tant au Canada qu'aux États-Unis, ce qui fait que dans une certaine mesure, le contrôle ne coûte rien aux investisseurs, car la divulgation régulière de données est imposée par ces commissions. Par contre, les investisseurs ne disposent pas vraiment des données relatives aux petites entreprises, et ils doivent aller les rechercher eux-mêmes, ce qui les oblige à assumer le coût du contrôle de la performance sans pouvoir bénéficier, en un sens, de la prise en charge de ces coûts par la société, par l'intermédiaire des commissions des valeurs mobilières qui exigent la remise d'un certain nombre de rapports. C'est là la différence entre les petites et les grandes entreprises.

Le président: Est-ce que vous envisagez la question du point de vue des prêteurs ou des investisseurs?

M. Riding: Les deux à la fois.

Le président: Je me dis finalement que le marché est en soi un très bon moyen de contrôler les performances, n'est-il pas vrai?

M. Riding: C'est vrai dans la mesure où le marché fonctionne comme il doit fonctionner.

Le président: Compte tenu des conditions dans lesquelles doivent opérer les responsables des petites entreprises à l'heure actuelle, l'exploitant d'une petite entreprise qui retirerait un avantage personnel des biens sociaux ou qui ferait de la cavalerie ne resterait pas bien longtemps en affaires.

M. Riding: L'un des principaux sujets de conflit entre les chefs d'entreprises et les investisseurs porte sur l'importance du prélèvement d'argent que l'entrepreneur est censé faire dans l'entreprise. C'est là un sujet sur lequel les gens se butent souvent.

L'objectif de l'investisseur, c'est de faire en sorte que l'entreprise se développe pour qu'il puisse en retirer un rendement de 30 p. 100. L'objectif du prêteur, c'est de faire en sorte que son prêt soit protégé. Dans la mesure où

[Texte]

[Traduction]

objectives get defeated. Yet the entrepreneur faces the task of living from day to day and of running the company. So the monitoring of how big a draw that investor takes, either in dollars or in kind, becomes an additional burden of cost that institutional venture capitalists, as individual investors and lenders, have to cover themselves, in contrast to larger firms that might be publicly listed and whose disclosure requirements are already taken care of in terms of the structures that markets place on those firms.

The Chairman: Okay. I think you've helped me to understand what you were driving at.

I thank you also for your contribution to our study. You're close by to us here in Ottawa, so perhaps we may have the opportunity to discuss with you, either formally or informally, in the coming months. Thank you very much.

Prof. Riding: Thank you. I enjoyed being here. It was a privilege.

The Chairman: The next meeting, by the way, is Tuesday, March 15, in room 253-D, and that meeting will be televised, for people who are interested.

The meeting is adjourned.

l'entrepreneur augmente ses prélèvements, ces deux objectifs sont remis en cause. Il faut bien pourtant que l'entrepreneur puisse vivre tout en exploitant son entreprise. L'opération de contrôle, qui consiste à s'assurer que l'entrepreneur ne pratique pas un prélèvement indu, que ce soit en espèces ou en nature, impose alors des coûts supplémentaires que doivent assumer eux-mêmes les institutions prêteuses de capitaux à risque, de même que les investisseurs et les prêteurs individuels, contrairement à ce qui se passe pour les grosses entreprises à capitaux publics qui peuvent être comptés en Bourse et pour lesquels les exigences de l'évaluation sont déjà prises en charge par les structures du marché.

Le président: Très bien. Je crois que vous m'avez fait comprendre où vous vouliez en venir.

Je vous remercie de la contribution que vous avez apportée à notre étude. Vous n'êtes pas loin de nous, à Ottawa, et nous aurons peut-être la possibilité de reparler de tout cela, de manière officielle ou officieuse, dans les mois à venir. Tous mes remerciements.

M. Riding: Je vous remercie. J'ai bien apprécié d'être ici. Ce fut pour moi un honneur.

Le président: Je précise, pour ceux qui sont intéressés, que la prochaine séance aura lieu le mardi 15 mars dans la salle 253-D et que cette séance sera télévisée.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Carleton University:

Allan Riding, Professor of Finance.

From Western Business School—University of Western Ontario:

Larry Wynant, Professor of Finance.

TÉMOINS

De l'université Carleton:

Allan Riding, professeur de Finances.

De Western Business School—de l'université de Western Ontario:

Larry Wynant, professeur de Finances.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

CX1
XC67
- I57
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 3

Tuesday, March 15, 1994

Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 3

Le mardi 15 mars 1994

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

First Session of the Thirty-fifth Parliament, 1994

Première session de la trente-cinquième législature, 1994

STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepperd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepperd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 15, 1994
(8)

[Text]

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 9:11 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Yves Rocheleau, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Members present: Ken Epp for Hugh Hanrahan, Andy Mitchell for Georgette Sheridan, Andrew Telegdi for David Ifody, Deborah Grey for Werner Schmidt.

Associate Members present: Alex Shepherd, Tony Valeri.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Varone Group: Toni Varone, President; *From Zepf Technologies:* Larry Zepf, Chief Executive Officer; *From Dean Lee Management Inc.:* Ron Starr, President; *From Technomarine International Management Inc.:* André Courtemanche, President; *From Maple Leaf Ice Stadiums Inc.:* John Gouett, President.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated Thursday, February 17, Issue No. 1*).

The witnesses made statements and answered questions.

At 12:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 15 MARS 1994
(8)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie tient une séance télévisée à 9 h 11, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Yves Rocheleau, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Ken Epp pour Hugh Hanrahan; Andy Mitchell pour Georgette Sheridan; Andrew Telegdi pour David Ifody; Deborah Grey pour Werner Schmidt.

Membres associés présents: Alex Shepherd et Tony Valeri.

Aussi présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: Du Groupe Varone: Toni Varone, président; *De Zepf Technologies:* Larry Zepf, directeur général. *De DeanLee Management Inc.:* Ron Starr, président. *De Technomarine International Management Inc.:* André Courtemanche, président. *De Maple Leaf Ice Stadiums Inc.:* John Gouett, président.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du jeudi 17 février, fascicule n° 1.*)

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

À 12 h 35, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, March 15, 1994

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 15 mars 1994

● 0909

The Chairman: Order, please.

Je vous souhaite la bienvenue à nos audiences sur la révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement.

We thought it important to hear from persons who actually run small and medium-sized businesses across Canada and who have firsthand experience with the question of obtaining access to capital. Indeed, this is our first day of hearing witnesses from representatives of small and medium-sized businesses.

We have five witnesses to hear over the course of the next three hours, which means about 30 to 35 minutes per witness. First, we'll get an opening statement from our witnesses. Then I will limit the questions and answers to five minutes per party, and we'll go from one side of the table to the other.

● 0910

So without any further ado, I would like to call on our first witness, Mr. Toni Varone from The Varone Group. Welcome, Mr. Varone. I would ask you to proceed with your statement, and then we will put questions to you.

Mr. Toni Varone (President, The Varone Group): Thank you, Mr. Chair.

Mr. Chair and hon. members of this committee, I wish to thank you for the opportunity to address the Standing Committee on Industry. First, Mr. Chairman, I wish to apologize to you and to the committee for not having an opportunity to have my text translated. I've only provided it in English.

The Varone Group is a family business centred in the real estate and hospitality sectors. In the real estate sector we have operated for the past 30 years a small home building company, fully registered with the Ontario new home warranty program. As well, we build, manage, and own a small portfolio of industrial and commercial properties, which exposes us to a variety of small and medium-sized businesses.

In the hospitality sector we own and operate a small hotel, a restaurant, and two large catering halls. Collectively, our companies employ over 50 full-time and 200 part-time workers.

As with other companies within our sector, there exists a commonality of problems—a relentlessly increasing tax burden and a limited and diminishing source of financing and capital. To survive this recession we, in our industry, as in other

Le président: La séance est ouverte.

I would like to welcome you to our hearings to review the access by small and medium-sized businesses to traditional and new sources of financing.

Nous avons jugé important d'entendre le témoignage de personnes qui exploitent de petites et de moyennes entreprises au Canada et qui sont bien au fait des problèmes que suscite l'accès au crédit. En réalité, il s'agit aujourd'hui de notre première séance au cours de laquelle nous entendrons le témoignage de représentants des petites et moyennes entreprises.

Nous avons cinq témoignages à entendre au cours des trois prochaines heures. Chaque témoin aura donc de 30 à 35 minutes pour exprimer son point de vue. Nos témoins feront d'abord une déclaration préliminaire. Je limiterai ensuite la période de questions et des réponses à cinq minutes par parti et je donnerai la parole à tour de rôle aux membres qui sont assis de part et d'autre de la table.

Sans autre préambule, j'invite donc notre premier témoin à se présenter, M. Toni Varone du groupe Varone. Bienvenue, monsieur Varone. Je vous demanderai de me présenter votre exposé, après quoi nous vous poserons quelques questions.

M. Toni Varone (Président, The Varone Group): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur le président et mesdames et messieurs les membres de ce comité, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion d'adresser la parole au Comité permanent de l'industrie. Tout d'abord, monsieur le président, j'aimerais vous présenter mes excuses pour ne pas avoir pu vous transmettre un texte traduit. Je ne l'ai présenté qu'en anglais.

Le Varone Group est une entreprise familiale dont les activités sont concentrées dans les secteurs de l'immobilier et de l'industrie de l'accueil. Dans le secteur de l'immobilier, nous exploitons depuis 30 ans une entreprise de construction de maisons résidentielles, inscrite à part entière au Régime de garanties de logements neufs de l'Ontario. En outre, nous construisons, gérons et possédons un éventail restreint de propriétés industrielles et commerciales, de sorte que nous sommes en contact avec un certain nombre de petites et moyennes entreprises à vocation diverse.

Dans le secteur de l'industrie de l'accueil, nous possédons et exploitons un petit hôtel, un restaurant, et deux établissements importants spécialisés dans la préparation et le service des repas. Ensemble, nos sociétés emploient plus de 50 employés à plein temps et 200 employés à temps partiel.

Nous partageons avec d'autres entreprises de notre secteur des problèmes communs—un fardeau fiscal sans cesse croissant et un accès limité et décroissant aux sources de financement et de capital. Pour survivre à la dernière récession, notre industrie,

[Texte]

economic sectors, have had to restructure the manner in which we do our business. To a large extent this restructuring has made us stronger and better equipped to compete. We understand our businesses better and take nothing for granted.

However, during the recession the Canadian chartered banks have restructured as well. Unfortunately, they restructured away from small business commercial lending to pursue interests in the securities, insurance, and other banking sectors.

In the residential construction sector the Canadian chartered banks have moved away from lending to home builders to pursue the residential mortgage business. At first glance, Mr. Chairman, one may think they are one and the same, yet they are not. Traditionally, the Canadian chartered banks supported the developers, the home builders, the subtrades, and the suppliers. In addition to the direct business with the companies within this sector the banks positioned themselves through these trades to have a direct link to the home builder for the final mortgage business.

All of this business was done through the real estate division of each bank. The residential home mortgage business has proven itself to be a secure and profitable sector for the chartered banks. Yet through the restructuring the chartered banks have retreated from this traditional support of the industry and moved residential mortgage lending away from the real estate divisions to the retail sector of the bank and have embarked upon an aggressive media campaign to the public to peddle their packages. As a result, they have abandoned the developers, the home builders, the subtrades, and the suppliers to support only the ultimate risk-taker, the homeowner.

The home building industry, inclusive of the developers, builders, subtrades, and suppliers, find themselves without the opportunity to arrange adequate credit facilities to conduct their businesses. The banks have adopted severe credit restrictions and gold-plate security requirements. In many cases the banks have refused to grant or have eliminated credit facilities in their entirety. The banks have basically decreed that they will no longer fund the interim risk-takers but only the home buyer.

I respectfully submit that this restructuring of lending practices has done nothing but damage a fragile industry already depressed from a harsh recession. The residential construction sector in southern Ontario has been devastated. Unemployment is still at an all-time high with many unions reporting well over 50% of their labour forces unemployed. I understand that the banks are not fully responsible for this dilemma, but I cannot underestimate their contribution to the problem, and the tactics are often reprehensible.

[Traduction]

tout comme les autres secteurs économiques, a été obligée de restructurer son mode d'exploitation. Dans une large mesure, cette restructuration lui a permis de se renforcer et de se rendre mieux apte à faire face à la concurrence. Nous comprenons mieux notre secteur d'activité et ne tenons rien pour acquis.

Mais durant la récession, les banques à charte canadiennes se sont elles aussi restructurées. Malheureusement, elles ont délaissé le secteur des prêts commerciaux aux petites entreprises pour s'intéresser davantage aux valeurs mobilières, aux assurances et aux autres secteurs bancaires.

Dans le secteur de la construction domiciliaire, les banques à charte canadiennes se sont mises à moins prêter aux constructeurs d'habitations pour axer davantage leurs activités sur les prêts hypothécaires résidentiels. À première vue, monsieur le président, on pourrait penser que cela revient au même, mais pourtant, ce n'est pas le cas. Traditionnellement, les banques à charte canadiennes soutenaient les promoteurs immobiliers, les constructeurs d'habitations, les corps de métier de second-œuvre et les fournisseurs. En plus de faire affaire directement avec les sociétés engagées dans ce secteur, les banques entretenaient de bons contacts avec ces métiers pour avoir un lien direct avec le constructeur d'habitations et enfin consentir des prêts hypothécaires.

Toutes ces activités s'effectuaient par l'entremise de la Division de l'immobilier de chaque banque. Le secteur du prêt hypothécaire résidentiel s'est révélé être sûr et rentable pour les banques à charte. Grâce à la restructuration, les banques à charte ont toutefois abandonné le soutien traditionnel qu'elles apportaient aux constructeurs et ont retiré à leur Division de l'immobilier leurs activités de prêts hypothécaires résidentiels au profit de leur Division de la vente au détail, et se sont lancées dans des campagnes médiatiques intensives pour vendre leurs services au public. Conséquemment, elles ont abandonné les promoteurs immobiliers, les constructeurs d'habitations, les métiers de second-œuvre et les fournisseurs pour soutenir celui qui prend les risques en bout de chaîne, le propriétaire de maison.

L'industrie de la construction domiciliaire, y compris celle des promoteurs immobiliers, les constructeurs, les professions de second-œuvre et des fournisseurs, ne peut désormais plus prendre des dispositions pour obtenir des facilités de crédit convenables afin de bien gérer leurs entreprises. Les banques leur ont imposé d'importantes restrictions au crédit et se sont mises à exiger des garanties à toute épreuve. Dans bien des cas, elles refusent totalement d'accorder des prêts et ont supprimé les marges de crédit. Les banques ont décidé fondamentalement de ne plus financer ceux qui assument le risque intermédiaire, mais seulement les acheteurs de maisons.

Je vous assure que cette restructuration des pratiques de prêts n'a fait que plonger dans le marasme une industrie fragile déjà déprimée au sortir d'une grave récession. Le secteur de la construction résidentielle dans le sud de l'Ontario est en ruine. Le chômage est encore à un niveau sans précédent, bien des syndicats rapportant que plus de la moitié de leur main-d'œuvre est sans travail. J'admets que les banques ne sont pas entièrement responsables de ce marasme, mais je ne puis sous-estimer leur contribution au problème et leurs tactiques souvent répréhensibles.

[Text]

One case in point is that in a workout plan it is typical for a bank to resort to intimidation bordering on blackmail. In negotiating a 100% pay-out of principal outstanding on a stand-alone project, a bank refused to release a housing project with pre-sales without obtaining a general security agreement on the project to provide security over another unsecured loan that was totally unrelated both in business and in nature.

Furthermore, in a joint venture situation where a loan was not in arrears or in default, rather than continue what had been a good and profitable relationship, the bank made demand on the loan knowing that one of the joint venture partners was financially strong and would pay out the bank by taking over the project to the detriment of the weaker joint venture partners. That was quick money at the expense of small businessmen who lost not only millions of dollars in equity but vibrant business relationships as well, all at the whim of short-sighted and ruthless bankers. They believe their scope to have no bounds and their recourse limitless.

In the past four years the southern Ontario industrial sector has endured the advent of free trade, currency fluctuations and a new industrial labour policy. Many industries didn't survive. During the years of 1991 through 1993, industrial landlords witnessed a total dismantling of the southern Ontario industrial base.

Business has improved somewhat in the past six months and our factories seem to be working, yet for those industries that have survived, the chartered banks were not there to congratulate them but instead to demand additional security to maintain existing credit lines, in most cases reduced credit levels.

As is always the case, the survivors of the recession are now confronted with new stringent credit policies borne out of the failed businesses of the recession. Already tight cashflows and limited working capital are drained by the banks in an effort to term out loans, which were once revolving lines of credit, thus rendering small industries unable to increase production or take advantage of any business opportunity requiring additional working capital.

The hospitality sector has also been hard hit by the recession. When businesses failed, business travel ground to a halt. When the Canadian currency level rose, the tourist business fell off. The banks have stopped lending to this sector—full stop. Whether you are a hotel, a restaurant or a catering hall, there are no credit facilities available for you in your business. We have been told our profit history is excellent, our advanced bookings very encouraging, but they do not lend to

[Translation]

Fait à souligner, il est de pratique courante qu'à l'occasion de la préparation d'un plan de redressement, les banques n'hésitent pas à recourir à l'intimidation, voire au chantage. En négociant le remboursement intégral du solde de principal sur un prêt consenti pour un projet indépendant, une banque a refusé de permettre la réalisation d'un projet de construction domiciliaire dont les maisons avaient été vendues au préalable, si le créancier n'acceptait pas de signer un accord général de garantie sur le projet pour garantir un autre prêt non garanti qui n'avait rien à voir avec le projet global, ni commercialement ni quant à sa nature.

Dans un autre cas, en l'occurrence une entreprise en participation, où le créancier n'avait pas d'arriéré et n'était pas en défaut, au lieu de continuer d'entretenir des relations saines et profitables, la banque a demandé le remboursement du prêt, sachant très bien qu'un des partenaires de l'entreprise en participation était très solvable et qu'il rembourserait la banque en prenant le contrôle du projet au détriment du partenaire plus faible. C'était de l'argent vite gagné au détriment de petits entrepreneurs, qui ont perdu des millions de dollars en avoir net, mais il s'agissait en outre d'un manquement flagrant aux principes qui régissent de saines relations d'affaires, tout cela à cause de la fantaisie de banquiers qui ont pris des décisions à courte vue et impitoyables. Ils croient que leur pouvoir est infini et que leurs recours sont sans limite.

● 0915

Au cours des quatre dernières années, le secteur industriel du sud de l'Ontario a subi le contre-coup du libre échange, des fluctuations de la monnaie et de la nouvelle politique du travail dans l'industrie. Un bon nombre d'industries n'y ont pas survécu. Entre 1991 et 1993, les propriétaires d'usines ont assisté à un démantèlement complet de la base industrielle du sud de l'Ontario.

Le climat des affaires s'est quelque peu amélioré au cours des six derniers mois et nos usines semblent s'être remises au travail. Mais les banques à charte ne se sont pas empressées de féliciter les industries qui ont survécu. Au contraire, elles ont exigé des garanties additionnelles pour maintenir les marges de crédit existantes, et dans bien des cas, elles les ont réduites.

Comme c'est toujours le cas en pareille situation, les survivants de la récession sont maintenant confrontés à des politiques de crédit plus restrictives, justifiées par les expériences des entreprises qui ont fait faillite à cause de la récession. Les banques drainent les liquidités déjà restreintes et les fonds de roulement déjà limités des entreprises en espérant pouvoir transformer en prêts les marges de crédit renouvelables déjà accordées, empêchant ainsi les petites industries d'accroître leur production ou de saisir des occasions qui exigeraient des fonds de roulement supplémentaires.

Le secteur de l'industrie de l'accueil a été lui aussi durement frappé par la récession. Avec les faillites d'entreprises, les voyages d'affaires sont devenus moins fréquents. Quand le cours de la monnaie canadienne a monté, l'industrie touristique s'est effondrée. Les banques ont cessé de prêter à ce secteur—arrêt total. Les hôtels, les restaurants, les entreprises de préparation de repas n'ont plus accès aux conditions de crédit. Même si nos antécédents en matière de rentabilité sont excellents, le nombre

[Texte]

businesses in this industry any more; however, if we could provide hard real estate assets as security, or possibly give them a term deposit to match the loan request, then they're sure we can make a deal.

Small business in general terms has witnessed on a relative basis the costs of borrowing increase. Reducing interest rates primarily benefited the chartered banks. In August 1988 the Bank of Canada rate was 9.74% when the chartered bank prime rate was set at 10.75%. The return for the banks was 10% on their investment. Last month with the Bank of Canada rate set at 3.96% and the chartered bank prime at 5.5%, this translated to a rate of return for the chartered banks of 39%.

As well, in almost every case I have witnessed, the reducing rate benefit was not passed on to the borrowers. It is not uncommon for industries that once borrowed at prime plus one half or prime plus one to be now borrowing at rates of prime plus two and two and a half. The reducing rates have benefited the banks a great deal more than they have benefited small business. With new businesses, credit is even tougher to come by. New industries are not understood and security is almost tied to personal residences. Gold-plate security is what is still needed to obtain credit. It is not your work ethic or your track record or even a solid idea that dictates your credit facility.

The Canadian chartered banks give credit facilities based on exit strategies. That is, they will not lend to your business but only to your security. Your security dictates how large a credit facility your business enjoys. Relationship banking is a thing of the past. When you eliminate relationship banking from small business, you have basically eliminated small business itself.

The banks have opted for consumer banking or retail banking instead of small business banking. They want your house mortgage, they want your car loan, they sell you your mutual funds, your RRSPs, your home insurance and your stocks and bonds. They do this well and should continue to do their good work, but not at the expense of small business lending.

Business is frustrated with their banking relationships and have more often than not faced the inability to find take-out financing. This has made the task of restructuring or establishing reasonable workout plans next to impossible. There exists almost a silent collusion among banks. A senior executive of a bank has recently told us, off the record, that banks are unwilling to take out another bank in a workout situation, regardless of the strength of the prospective client. Once you have resolved your differences, they say, give us a call.

[Traduction]

de nos réservations très encourageant, les banques ne prêtent plus à ce secteur de l'industrie; mais si nous avions des biens immobiliers à leur donner en garantie, ou si nous pouvions jumeler un dépôt à terme avec la demande de prêt, elles seraient sûrement prêtes à conclure le marché.

En général, la petite entreprise s'est relativement ressentie de la montée du coût des emprunts. La réduction des taux d'intérêt a principalement profité aux banques à charte. En août 1988, le taux consenti par la Banque du Canada était de 9,74 p. 100 quand le taux préférentiel des banques à charte était de 10,75 p. 100. Les banques avaient un rendement de 10 p. 100 sur leur investissement. Le mois dernier, quand la Banque du Canada a fixé son taux d'intérêt à 3,96 p. 100, les banques à charte ont fixé leur taux préférentiel à 5,5 p. 100, cela s'est traduit par un rendement des banques à charte de l'ordre de 39 p. 100.

De même, dans presque tous les cas dont j'ai été témoin, l'avantage découlant de la baisse des taux n'a pas été répercuté sur les emprunteurs. Il n'est pas rare que des industries, qui autrefois empruntaient au taux préférentiel majoré de un demi ou de un pour cent, doivent maintenant emprunter au taux préférentiel majoré de deux ou de deux et demi pour cent. La réduction des taux d'intérêt a profité aux banques beaucoup plus qu'aux petites entreprises. Les nouvelles entreprises ont encore plus de difficultés que les anciennes à emprunter. Les projets des nouvelles entreprises ne sont pas compris. Pratiquement les seules garanties qui sont acceptées sont rattachées aux résidences personnelles. On a encore besoin de garanties à toute épreuve pour obtenir du crédit. On ne se base plus sur votre sens de l'éthique professionnelle, ni sur votre expérience antérieure, ni sur l'intérêt que présente votre idée, pour vous accorder du crédit.

Les banques à charte canadiennes accordent du crédit en se ménageant une porte de sortie, c'est-à-dire qu'elles ne prêtent plus en fonction de la rentabilité de votre entreprise, mais uniquement en fonction de vos garanties. Ce sont vos garanties personnelles qui dictent l'ampleur du crédit qui sera accordé à votre entreprise. Les bonnes relations sont chose du passé. En éliminant les relations entre le banquier et la petite entreprises, on élimine à toutes fins pratiques la petite entreprise elle-même.

Les banques préfèrent maintenant offrir des services bancaires au consommateur ou au détail plutôt qu'à la petite entreprise. Elles veulent bien consentir des prêts hypothécaire, des prêts pour les automobiles, ou vendre des fonds mutuels, des REER, des assurances domiciliaires, des actions et des obligations. Elles offrent dans ces secteurs un bon service et devraient pouvoir continuer de le faire, mais non au détriment des prêts à la petite entreprise.

L'entreprise est privée de ses relations avec le banquier et, le plus souvent, elle est incapable de trouver d'autres sources de financement. La restructuration où l'élaboration d'un plan de redressement réaliste devient alors presque impossible. On pourrait presque dire qu'il existe une collusion clandestine entre les banquiers. Un cadre supérieur d'une banque nous a récemment révélé, en privé, que les banques ne veulent pas accueillir un client d'une autre banque, en cas de difficultés, peu importe la surface du client potentiel. Quand vous aurez réglé vos conflits, disent-elles, appelez-nous.

[Text]

If banks are no longer lending, then what alternatives are there? Life companies, through our experience, although now becoming more receptive to restructuring existing loans, are still not willing to do much new lending.

[Translation]

Si les banques ne prêtent plus d'argent, quelles options aurons-nous? Les compagnies d'assurance-vie, d'après notre expérience, ne veulent pas faire beaucoup de nouveaux prêts, bien qu'elles soient maintenant plus réceptives face à l'éventualité de restructurer des prêts existants.

• 0920

Small business creates jobs and it pays its way in Canadian society. It's disheartening to see two solitudes developing in Canadian society: record bank profits in the face of record unemployment and a devastation of small business.

La petite entreprise crée des emplois et rend service à la société canadienne. Il est désarmant de voir deux solitudes se développer dans la société canadienne: des banques qui réalisent des profits sans précédent pendant que le chômage est à un niveau inégalé et une petite entreprise s'en va à la ruine.

Entrepreneurship has become a thing of the past. Entrepreneurs have had their personal resources completely eroded and no access to resources to help rekindle economic growth.

L'esprit d'entreprise est devenu une réalité du passé. Les entrepreneurs ont vu leurs ressources personnelles être complètement érodées et n'ont plus accès aux ressources qui les aideraient à relancer l'économie.

The Bank Act gives Canadian chartered banks privileges not available to other institutions. Let me state that these are privileges and not inherent rights. Through these privileges the banks have an obligation to be in all sectors of our economy in support of all business activity. Their fortune was made in Canada and their primary focus should be the support of all economic sectors, inclusive of small business.

La Loi sur les banques accorde aux banques à charte canadiennes des privilèges que n'ont pas les autres institutions. Permettez-moi de souligner que ce sont des privilèges et non des droits inhérents. À cause de ces privilèges, les banques ont le devoir d'être présentes dans tout le secteur de notre économie et de soutenir toutes les activités commerciales. Elles ont fait leur fortune au Canada, et leur principal objectif devrait être de soutenir tous les secteurs économiques du Canada, y compris la petite entreprise.

Thank you.

Merci beaucoup.

The Chairman: Thank you, Mr. Varone.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Varone.

Monsieur Rocheleau, vous avez la parole.

Mr. Rocheleau, you have the floor.

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Merci, monsieur le président. Je voudrais remercier M. Varone pour son témoignage et le féliciter pour sa réussite malgré toutes les difficultés qu'il a rencontrées.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Thank you, Mr. Chairman. I would like to thank Mr. Varone for his presentation and congratulate him for his success in spite of all the problems he has faced.

Je voudrais vous demander si vous avez un jugement global à porter dans le cadre de toute votre expérience en affaires, dans vos relations avec les banques. Est-ce que vous diriez que les banquiers se sont véritablement intéressés à votre projet d'entreprise, ou se sont-ils plutôt toujours préoccupés des garanties que vous pouviez leur apporter pour assurer le prêt? Est-ce que vous avez une évaluation globale à faire de toute votre expérience?

I would like to ask you if you have a general opinion to express, based on all your business experience and your relationship with the banks. Would you say that the bankers took a real interest in your business project or were they rather always concerned about obtaining securities that you could give them to guarantee the loan? Would you have a global assessment to make, based on your experience?

Mr. Varone: Quite simply, if they didn't have to lend to us they wouldn't. They feel somewhat of a political pressure to continue to lend to small business. It's not the ideas that make sense; it is definitely the security you put in front of them that makes them want to come to the table, on any deal. They are basically shut down. It's not your ideas, as I said before, but the security you put in front of them that makes it palatable to the risk-takers or the actuarialists who are downtown.

M. Varone: Franchement, si les banques n'avaient pas été obligées de nous prêter, elles ne l'auraient pas fait. Elles subissent en quelque sorte une pression politique qui les oblige à continuer de prêter à la petite entreprise. Ce n'est pas aux projets qu'elles s'intéressent; c'est sans contredit les garanties que vous acceptez de leur donner qui font qu'elles acceptent de discuter, de conclure des marchés. Fondamentalement, elles ne sont pas ouvertes. Ce ne sont pas nos idées qui les intéressent, je vous le répète, mais les garanties qu'on accepte de leur donner, qui rendent le projet plus acceptable aux yeux de ceux qui prennent des risques, ou des actuaires qui ont leurs bureaux au centre-ville.

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Monsieur le président, je voudrais demander à M. Varone de nous donner, si possible, des exemples concrets des sévères restrictions qui lui ont été imposées par les banques.

Mr. Péloquin (Brome—Missisquoi): Mr. Chairman, I would like to ask Mr. Varone to give us, if possible, concrete examples of those reverse restrictions which were imposed to him by the banks.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Varone: I suppose the most common practice used by a bank when its officers think it is in difficulty is to do some form of assessment. They always call in the top guns, whether it be a Peat Marwick or a Coopers & Lybrand, and it's always at the client's expense, never at the bank's expense, even if a loan is fully current.

Ultimately what culminates through these reports from the accounting firms is a lack of security. As much as the business may be fully current on its loan, they'll point that out and one of two things will happen. More security is placed or, secondly, they say that you're a greater risk and will want to bump up the rate of your borrowings. So whether it's done to just jack up the cost of your loans or, in a sense, to find out or to securitize more of their loans, I'm not quite sure.

But, yes, if you have a business loan and didn't have your personal residence on the line at the time you created the loan, they'll come back and ask for it. They'll ask for personal guarantees, they'll collateralize both you and your wife in terms of guarantees, and they'll tie you up six ways to Sunday. And it's got nothing to do with your business performance.

M. Rocheleau: Monsieur Varone, on sait qu'actuellement les banques vivent des moments difficiles car elles doivent s'adapter à la nouvelle économie basée sur la nouvelle technologie où souvent l'emprunteur ne peut fournir de garantie tangible. C'est normal, c'est une question de formation et de mentalité.

• 0925

Mais, à partir de votre témoignage, faut-il comprendre que même quand le banquier peut compter sur des garanties tangibles comme des immeubles, il hésite grandement à prêter de l'argent? Faut-il donc comprendre que même avec des garanties palpables, il a d'immenses réticences?

Mr. Varone: If you have an intangible, an idea, a start-up company, you can't get a loan unless you pledge a real estate asset or some other form of hard security. When you have the hard security, they still won't lend to you if you're not in that idea business.

Let me tell you, that measuring of a business in a recession is the most short-sighted methodology of measuring a business. There has to be some form of conduct. If they are not in default of their loan payments or anything else, doing a time and place study of the market value of the asset that has been pledged and then basing your decision as to whether to make demand on the loan or to continue to finance or give the credit facility is just dumb, because you are measuring it at—what is market value? It is the value at a particular point in time. But what is the relevance of that to a business that, in all other respects, is performing well?

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Mr. Varone, I would, first of all, like to thank you for appearing before our committee. As members of Parliament we hear from many entrepreneurs across Canada who are having a similar difficulty

M. Varone: La pratique utilisée le plus fréquemment par une banque, quand le directeur pense qu'elle est en difficulté, c'est de procéder à une certaine forme d'évaluation. Ils font alors toujours appel aux meilleurs, qu'il s'agisse de Peat Marwick ou de Coopers & Lybrand, et cette évaluation s'effectue toujours aux frais du client, jamais aux frais de la banque, même si le prêteur n'est pas en défaut.

En dernière analyse, ce qui ressort surtout de ces rapports des firmes comptables, c'est le manque de garanties. Même si l'entreprise effectue ses versements régulièrement, c'est la conclusion qui porte. Alors, de deux choses l'une, où la banque obtient plus de garanties, ou bien elle considère que vous présentez un risque plus grand et relève le taux d'intérêt sur vos emprunts. Je me demande vraiment si l'exercice a pour but de faire grimper le coût des emprunts du client ou de trouver un moyen de garantir davantage les prêts consentis par la banque. J'ai mes doutes.

Mais si, lorsque vous avez obtenu le prêt bancaire, vous n'avez pas donné votre résidence personnelle en garantie, la banque reviendra sûrement vous demander de la donner maintenant. Elle voudra des garanties personnelles, elle exigera des garanties collatérales de votre épouse, et elle vous tiendra à la gorge. Et tout cela n'a rien à voir avec le rendement de votre entreprise.

Mr. Rocheleau: Mr. Varone, we know that at present the banks have to go through hard times because they must adapt themselves to the new kind of economy based on new technologies where the borrower often cannot give tangible securities. It's normal, it's a question of reorientation and of transformation of mentalities.

But, according to your testimony, are we to understand that even when the banker is sure to get tangible guarantees like buildings, he is very reluctant to loan you money? Did you really say that even with physical guarantees, he is very reluctant?

M. Varone: S'il s'agit d'un bien incorporel, d'un concept, d'une société qui démarre, il est impossible d'obtenir un prêt à moins d'offrir en garantie un bien immobilier ou une autre forme d'élément corporel. Et même si vous offrez cette garantie corporelle, la banque refuse quand même de vous prêter de l'argent si votre entreprise n'est pas dans le secteur d'activité idéal.

Permettez-moi de vous dire qu'en évaluant une entreprise au beau milieu d'une récession, on emploie une méthode d'évaluation à courte vue. Il faut tenir compte du comportement de l'entreprise. Si elle a effectué régulièrement ses remboursements de prêts ou autres, il est absurde de faire une étude ponctuelle de la valeur marchande du bien qui a été donné en garantie pour fonder sa décision de demander le remboursement du prêt ou au contraire de continuer de financer l'entreprise et de lui accorder le crédit qu'elle demande, car on évalue les biens en fonction de leur valeur marchande. C'est leur valeur à un moment précis. Mais quel intérêt cela a-t-il lorsque l'entreprise, à tous les égards, obtient de bons résultats?

M. Mills (Broadview—Greenwood): Monsieur Varone, je voudrais tout d'abord vous remercier de comparaître devant notre comité. Nous, députés, entendons de nombreux entrepreneurs de tout le pays nous raconter des problèmes

[Text]

to yours. But there are times when we ask them to speak before our committee, and when we ask them if we can use their names in a public sense they tend to back off because they're very much concerned that it could have a backlash in the already fragile relationship that exists with their banks. So I thank you not just on behalf of our committee but on behalf of all the thousands and thousands of entrepreneurs across Canada who are in similar circumstances.

My concern is the following. You have been dealing with a financial institution successfully over the last 30 years. Presumably, they've been making money on your account. Presumably, if you've been with them for 30 years, there must be some understanding of your business; in other words, the bank should understand your sector, your business. What triggers or what causes this breakdown on a relationship of almost 30 years where seemingly, or presumably, it was a positive one? That concerns me. I can't figure out why these relationships that have been so successful break down to this point, where it's causing this type of frustration. What causes that?

Mr. Varone: In the past, Mr. Mills, commercial lending—and I'm talking about during the recession—has proven itself not to be as profitable as retail banking. Commercial lending to small business has had its problems. As I said in my text, in the past, in the home building industry, they used to support the builders to get to the homeowners. The final product in the process was the mortgage.

Well, today they have moved mortgage lending out of commercial into retail, and they are advertising to get that business through their front door. They forget that those businesses are also the homeowners themselves, the ones who have the bank accounts, who have the credit cards. But they have found easier ways to attract the business. When you're a bank—the bank is a business. They look at a bottom line and they say, hey, we're making x amount of dollars in retail. We don't need to spend the money to go after commercial loan business. Why bother? They have basically decreed that.

Mr. Mills: The other thing that concerns me is that we don't want to be known in this committee as bashing banks. This is a committee where we are reviewing the relationship between government and industry and the banks and small business. Give us some recommendations as to what you think we as members of Parliament and the committee can do so that we can help move this relationship along in a constructive way.

Mr. Varone: One thing is a code of conduct. There is no code of conduct existing today for any of the chartered banks. When a loan is totally performing and they've met their interest obligations, there should be some form of conduct that they just can't at any point in time demand the loan be repaid.

[Translation]

semblables aux vôtres. Toutefois, il arrive que nous les invitions à comparaître devant le comité et que, lorsque nous leur demandons si nous pouvons utiliser leurs noms en dehors de la Chambre, ils soient réticents car ils craignent vivement une répercussion négative sur les rapports déjà fragiles qu'ils entretiennent avec leurs banques. Je vous remercie donc, non seulement au nom de notre comité, mais également au nom des milliers d'entrepreneurs du pays qui sont dans la même situation que vous.

Voici ce qui me préoccupe. Depuis 30 ans, vous entretenez de bonnes relations avec une institution financière. Je suppose qu'elle a réalisé des bénéfices grâce à votre clientèle. Comme vous est client depuis 30 ans, la banque doit sans doute bien connaître votre entreprise, ainsi que votre secteur d'activité. Quel est le facteur qui déclenche cette rupture de relation établie depuis une trentaine d'années lorsque tout porte à croire que les choses se passent mieux entre l'entreprise et la banque? Cela m'inquiète. Je n'arrive pas à comprendre pourquoi des rapports aussi positifs en arrivent là, ce qui cause ce genre de frustration. À quoi est-ce dû?

M. Varone: Par le passé, monsieur Mills, les prêts aux entreprises commerciales—et je parle de la période de récession—ne se sont pas révélés aussi rentables que les services bancaires courants. Les prêts commerciaux aux petites entreprises ont parfois causé des problèmes. Comme je l'ai dit dans mon mémoire, par le passé, dans le secteur de la construction immobilière, les banques finançaient les constructeurs pour avoir accès aux propriétaires. Le produit final était l'hypothèque.

Eh bien, aujourd'hui, les prêts hypothécaires sont passés des entreprises commerciales aux clients particuliers, et les banques font de la publicité pour obtenir ce marché en mettant des affiches à l'entrée de leurs succursales. Elles oublient que ces chefs d'entreprises sont également les propriétaires, ceux qui ont les comptes en banque, qui ont les cartes de crédit. Mais les banques ont trouvé des moyens plus faciles d'attirer la clientèle. Lorsqu'on est une banque—la banque est une entreprise. Elle se préoccupe de sa marge bénéficiaire et se dit qu'elle réalise tant de dollars à ce titre. Les banques ne voient plus l'intérêt de dépenser de l'argent pour courir après les prêts aux entreprises commerciales. Cela n'en vaut pas la peine. C'est en gros ce qu'elles ont décrété.

● 0930

M. Mills: Ce qui m'inquiète aussi, c'est que nous ne voulons pas donner l'impression que notre comité dénigre systématiquement les banques. Notre comité est chargé d'étudier les rapports entre le gouvernement et l'industrie, et les banques et les petites entreprises. Faites-nous certaines recommandations quant aux mesures que nous, députés, ainsi que le comité, peuvent prendre pour favoriser une amélioration dans ces rapports.

M. Varone: Il y a tout d'abord le code d'éthique. À l'heure actuelle, aucune des banques à charte n'a de code d'éthique. Lorsqu'un prêt est remboursé régulièrement et que l'entreprise respecte ses obligations en matière d'intérêts, les banques devraient adopter un code d'éthique leur interdisant, du jour au lendemain, d'exiger le remboursement du prêt.

[Texte]

Unfortunately, that exists today. Even if you are fully current and you've made all your obligations and the only thing that you may have to deal with is an expiry, they can make full demand on you and wipe you out, because there is no alternative person to come in.

There has to be some form of code of conduct on reasonableness. To get money could take anywhere from a month to two months, when they make demand. Reasonableness during a recession means taking into account that it takes somewhere like six to eight months to a year before you can refinance, not fifteen days. Today they are issuing demands on fifteen days.

The Bank Act provides the chartered banks especially with a licence to make money in this country. You can see it in their bank profits. One recommendation is that they must be in all sectors of our economy at all times. I'm not quite sure how one can achieve that or how Parliament could impose that, but withdrawing totally from a sector does nothing but wreck havoc, and if the sector happens to be small business that's how you end up with the high unemployment we have.

Mr. Mills: My final question is a short one. Do you feel there is competition amongst the chartered banks? In other words, if you feel you are being treated poorly by a chartered bank, do you feel you can walk out one door and go into another and get a better type of treatment?

Mr. Varone: Absolutely not.

Mr. Mills: Thank you.

Mr. Stinson (Okanagan—Shuswap): Could you tell me if you have found any problem when you deal with the banks? You set up a relationship with one manager or another and in some cases you find a good working relationship there, somebody who will understand your problems and work fully towards helping you. It almost seems sometimes when you have this relationship built, they change the manager. Have you found any difficulty in this area, maybe shifting around these managers a little too soon?

Mr. Varone: That contributes a great deal to the understanding of any small business, and different banks work at it differently. Our company uses at least five different banks and four different life companies, and the account manager is the point man.

You are absolutely correct that his understanding of your business is tantamount to having a successful relationship with the bank. That is a double-edged sword, because if the bank manager is not interested in your business, he could be the end of your business as well.

Mr. Stinson: Have you found in any way that sometimes it pays...? I've been in small business myself before and I have had to actually follow the bank manager from bank to bank.

Mr. Varone: They won't let you now. In southern Ontario they do not let you move to where your old account manager is now working.

Mr. Stinson: Thank you.

[Traduction]

Malheureusement, c'est ce qui se passe à l'heure actuelle. Même si tous les versements sont effectués régulièrement, que vous remplissez toutes vos obligations et que votre seul problème est l'échéance du prêt, la banque peut exiger le remboursement total et vous rayer de ses livres car il n'y a personne d'autre pour intervenir.

Il faut prévoir une sorte de code d'éthique fondé sur des critères raisonnables. Il faut entre un et deux mois pour obtenir de l'argent, lorsque la banque exige le remboursement. Ces critères raisonnables, en période de récession, devraient prévoir qu'il faut de six à huit mois, voire un an, avant que vous ne puissiez trouver un autre financement, et non deux semaines. À l'heure actuelle, les délais de remboursement sont fixés à 15 jours.

La Loi sur les banques fournit essentiellement aux banques le permis de gagner de l'argent dans notre pays. À preuve, les bénéfices bancaires. Nous recommandons que les banques interviennent dans tous les secteurs de notre économie en permanence. Je ne sais pas comment y parvenir ou de quelle façon le Parlement pourrait l'imposer, mais un retrait total des banques d'un secteur donné entraîne un bouleversement complet, et si ce secteur est celui de la petite entreprise, cela se solde par le fort taux de chômage que nous connaissons.

M. Mills: Ma dernière question sera brève. À votre avis, existe-t-il une concurrence entre les banques à charte? Autrement dit, si vous avez l'impression d'être mal traité par une banque à charte, est-il possible, à votre avis, d'aller en voir une autre qui vous traitera avec plus de considération?

M. Varone: Absolument pas.

M. Mills: Merci.

M. Stinson (Okanagan—Shuswap): Pouvez-vous me dire si vous avez eu des problèmes dans vos rapports avec les banques? Vous établissez des rapports fructueux avec un directeur ou un autre et, parfois, vous entretenez avec lui de bonnes relations professionnelles, et cette personne comprend vos problèmes et fait tout son possible pour vous venir en aide. On dirait qu'il suffit d'avoir établi ce genre de relations pour que le directeur soit muté ailleurs. Avez-vous eu ce genre de problèmes, dus à des changements de directeurs trop fréquents?

M. Varone: Cela contribue énormément à la compréhension que la banque a d'une petite entreprise et, selon les banques, les choses se passent différemment. Notre société fait affaires avec au moins cinq banques différentes et cinq compagnies d'assurance-vie, et le directeur des comptes est l'homme clé.

Vous avez parfaitement raison de dire que les rapports de l'entreprise avec la banque seront d'autant plus fructueux que cette dernière connaît bien vos activités. C'est une arme à double tranchant, car si le directeur de banque ne s'intéresse pas à votre entreprise, il pourrait également vous pousser à la faillite.

M. Stinson: Avez-vous constaté qu'il est parfois payant...? J'ai moi-même eu une petite entreprise auparavant et il m'a vraiment fallu suivre le directeur d'une banque à l'autre.

M. Varone: Cela est impossible désormais. Dans le sud de l'Ontario, il vous est interdit de suivre votre ancien directeur des comptes dans la banque où il est affecté.

M. Stinson: Merci.

[Text]

Miss Grey (Beaver River): My name is Deborah Grey and I am from Beaver River. I'm subbing for someone, so I don't have my name here.

You have found obviously great difficulty then in any banking help that's available. Have you made use of the Federal Business Development Bank, for instance, for alternative funding? If so, what have you found?

• 0935

Mr. Varone: On a few different projects, on a project specific basis, we did approach the Federal Business Development Bank and found them very awkward, very lethargic and very—how would I say—uninterested to a certain extent to compete on viable deals. We couldn't do anything with them. It wasn't that the proposal... Eventually we did make the deals with other banks. We just found that they were unworkable.

Miss Grey: Do you feel this is seeping through all the financial institutions in the country, or in large measure, that you are being hampered or thwarted no matter in which direction you turn?

Mr. Varone: Yes. Today the doors are closed in all directions.

Miss Grey: Thank you.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Mr. Varone, we had witnesses at the last committee meeting—they were academics—who said that the biggest problem that bankers face, in their opinion, is the lack of management skill. I was wondering if you could enlighten us in terms of your 30-year experience, even though I know it's written, in dealing with bankers, preparing for lines of credit. How knowledgeable are the bankers that you are dealing with? How do they interchange with the several industries that you are dealing with?

Mr. Varone: Are you talking about our management skill or the banks' management skills?

Mr. Ianno: Yours and also the banks' in relation to it.

Mr. Varone: It is difficult to say. Our skill is making sure we've done a good job when our banker understands what our business is. If we fail to do that, then this is where it breaks down. If we can't communicate, we are smart enough to go to the industry to find the people who can package it properly and bring it to the banks, and we have done that. At a certain point in time, after we've gone through the whole circle and they still say no, it's because they themselves as a bank have formulated a policy not to be in that business. It's not whether you've done it correctly or wrongly, when they make a decision not to fund a particular sector; it's final. There is nothing that is going to change their minds. That is the problem.

Mr. Ianno: Do most of the colleagues and other builders in the home building industry find the same thing, so it has nothing to do with management but more with sector close-down?

[Translation]

Mme Grey (Beaver River): Je m'appelle Deborah Grey et je viens de Beaver River. Je remplace un membre du comité, et c'est pourquoi vous ne trouverez pas mon nom sur la liste.

Vous avez eu manifestement de gros problèmes à obtenir de l'aide de la part des banques. Avez-vous eu recours à la banque fédérale de développement, par exemple, pour obtenir une autre source de financement? Dans l'affirmative, quels ont été les résultats?

M. Varone: Pour certains projets précis, nous avons en effet fait appel à la Banque fédérale de développement, et les responsables nous ont paru très peu commodes, très léthargiques et très—comment dirais-je—peu intéressés dans une certaine mesure à nous faire des offres concurrentielles sur des ententes viables. Nous n'avons rien obtenu d'eux. Ce n'est pas que la proposition... Nous avons fini par faire affaire avec d'autres banques car nous n'avions rien à attendre de la BFD.

Mme Grey: D'après vous, cette attitude se manifeste-t-elle dans toutes les institutions financières du pays, ou dans la majorité d'entre elles, c'est-à-dire qu'on vous met des bâtons dans les roues quelle que soit la banque vers laquelle vous vous tournez?

M. Varone: Oui. Aujourd'hui, les portes sont fermées où qu'on aille.

Mme Grey: Merci.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Monsieur Varone, lors de la dernière séance du comité, nous avons eu comme témoins des professeurs d'université qui nous ont dit que le plus gros problème auquel se heurtent les banquiers, du moins à leur avis, est le manque de compétence en gestion. Pourriez-vous nous parler un peu plus de vos 30 ans d'expérience, même si je sais qu'il en est question dans votre mémoire, en ce qui a trait à vos rapports avec des banquiers, pour obtenir des marges de crédit. Les banquiers auxquels vous avez affaire sont-ils compétents? Quels rapports ont-ils avec les divers secteurs d'activité auxquels vous avez affaire?

M. Varone: Parlez-vous de nos compétences en gestion ou de celles de la banque?

M. Ianno: Les vôtres et aussi celles de la banque dans ce contexte.

M. Varone: C'est difficile à dire. De notre côté, nous nous efforçons de faire du bon travail lorsque notre banquier comprend en quoi consiste nos activités. Si nous échouons, il s'ensuit une rupture de nos relations. Si nous ne pouvons pas communiquer, nous sommes assez intelligents pour trouver dans notre secteur d'activité des personnes susceptibles de préparer un bon dossier et de le soumettre aux banques, et nous l'avons déjà fait. À une certaine époque, après avoir fait le tour de toutes les banques et continué d'essuyer des refus, c'est parce que les banques elles-mêmes ont pour politique de ne pas intervenir dans ce secteur d'activité. Ce n'est pas que vous ayez bien ou mal fait les choses, lorsque la banque décide de ne pas financer un secteur donné; la décision est irrévocable. Rien ne va la faire changer d'avis. C'est là le problème.

M. Ianno: La plupart de vos collègues et des autres entrepreneurs en construction se heurtent-ils aux mêmes problèmes? Autrement dit, cela n'a-t-il rien à voir avec les compétences en gestion mais plutôt avec la fermeture d'un secteur?

[Texte]

[Traduction]

Mr. Varone: The southern Ontario building community is one of the best in the world. The home building community there is world renowned for their speed. The Ontario home warranty program is a watchdog, and they have rated the Toronto home building community in southern Ontario to be one of the best. It's not a matter of the management skill in home building; it's the manner in which the industry has now moved to self-financing. Suppliers finance sub-trades; the sub-trades finance the builders, and the final take-out mortgage from the purchaser finances the builders themselves. That puts a strain on the whole process. There is no liquidity. That's the difficulty.

Mr. Ianno: The other business you stated is the catering business. I gather you have bookings much in advance. In terms of cashflow and requirements, are they not allowing you to borrow from that perspective also, even though it's pretty secure from a long-term perspective?

Mr. Varone: Absolutely. In the catering hall business, and even in the hotel business, where the large part of your clientele is based on contracts and futures, you have no inventory and you have very little receivables because you are collecting them when the party is done or when they stay that night. There is no bankable security other than your contracts. When you have a catering hall that is booked a year and a half to two years in advance, that is the bulk of your business. They come to you and say, well, we understand that and it looks great and you have a great track record, but we only finance receivables or inventory or real estate. If you can't provide any of the three, we can't give you a line of credit. It is as simple as that.

Mr. Ianno: Even though you have been in the banquet business for many years.

Mr. Varone: Twenty years.

Mr. Ianno: They've seen year after year the statements and the profitability.

Mr. Varone: Yes. That business is a cyclical business. The bulk of our money is generated during the summer months, early spring to late fall. In the winter months we are slow, and so the line of credit only kicks in during the winter months to carry you through, but it is unacceptable.

● 0940

Mr. Ianno: Thank you, Mr. Varone.

Le président: Monsieur Rocheleau. Brièvement, et ensuite une dernière question à M. Adams.

M. Rocheleau: Monsieur Varone, si tout était à recommencer, si vous aviez à recommencer votre carrière complètement, et à renégocier avec les banquiers, qu'est-ce que vous souhaiteriez? Quelles seraient vos attentes face aux banquiers? Comment verriez-vous le rôle du banquier, vous en tant qu'homme d'affaires, dans le domaine de la construction ou de l'immeuble?

M. Varone: La collectivité des constructeurs du Sud de l'Ontario est parmi les meilleures au monde. Nos entrepreneurs sont reconnus dans le monde entier pour leur rapidité d'action. Le Ontario home warranty program est un organisme de surveillance qui a classé les constructeurs de Toronto, dans le Sud de l'Ontario, comme étant parmi les meilleurs. Il ne s'agit pas d'avoir ou non des compétences en gestion dans le domaine de la construction; ce qui importe c'est la façon dont l'industrie est devenue peu à peu autonome. Des fournisseurs financent les corps de métiers; ces derniers financent les constructeurs, et l'hypothèque contractée par l'acheteur finance les constructeurs eux-mêmes. Cela crée des pressions dans tout le processus. Il n'y a pas de liquidités. D'où le problème.

M. Ianno: Vous avez également parlé de l'industrie de la restauration. Je suppose que vous avez des réservations faites longtemps à l'avance. En ce qui concerne vos liquidités et vos besoins, les banques vous refusent-elles d'emprunter en fonction de cela également, bien que vos ventes soient garanties à long terme?

M. Varone: En effet. Dans le secteur des traiteurs, et même dans l'industrie hôtelière, où la majorité de la clientèle se fonde sur des contrats et des marchés à terme, il n'y a pas de stocks et très peu de comptes-débiteurs puisqu'on touche l'argent lorsque la réception est terminée ou que les clients passent la nuit à l'hôtel. Vous n'avez aucune autre garantie à fournir aux banques si ce n'est vos contrats. Lorsque vous exploitez un service de traiteurs qui est réservé 18 mois ou deux ans à l'avance, cela représente l'essentiel de vos activités commerciales. La banque vous dit toutefois qu'elle comprend cela et que vous avez d'excellents antécédents, que tout cela est très bien, mais qu'elle finance uniquement les comptes-débiteurs, le stock ou les biens immobiliers. Si vous ne pouvez fournir aucun des trois en garantie, la banque vous refuse la marge de crédit. C'est aussi simple que cela.

M. Ianno: Même si vous fournissez des banquets depuis de nombreuses années?

M. Varone: Depuis vingt ans.

M. Ianno: La banque a pourtant pu voir tous les ans vos états financiers et la rentabilité de l'entreprise.

M. Varone: Oui. Cette entreprise a des activités cycliques. C'est surtout pendant les mois d'été, du début du printemps à la fin de l'automne, que nous sommes très rentables. Pendant l'hiver, les activités tournent au ralenti, de sorte que la marge de crédit n'est utilisée que pendant l'hiver pour nous permettre de traverser cette période, ça nous est refusé.

M. Ianno: Merci, monsieur Varone.

The Chairman: Mr. Rocheleau, for a brief question then, a last one for Mr. Adams.

Mr. Rocheleau: Mr. Varone, if you had to start all over again, if you had to begin a new career and to negotiate again with bankers, what would you wish for? What would your expectation be from bankers? As a business man, how would you see the banker's role, in the home building or real estate industry?

[Text]

Mr. Varone: Interesting. If I had to begin again, I would become a bank.

Some hon members: Oh, oh!

Mr. Varone: More importantly, what I do expect from them is a sense of wanting to understand your business. The education of a manager is so important. If he does not have the willingness to learn about your industry, then you're in trouble. Quite simply put, at the start of every new bank relationship 100% of our time is invested in the knowledge of that particular manager and making sure he is knowledgeable.

That is what I would recommend to any small businessman. It is so important that they understand your business.

Mr. Adams (Peterborough): I was interested in your comments about what you call relationship banking. When the experts were here, they discussed that somewhat. They said that it was something that was still flourishing in the smaller communities and that there the managers knew what was going on and could relate to clients.

I made a phone call last evening about that. But you should know, I am going to some trouble to visit the banks in my riding and I've been through one already. I am very interested in solutions to this thing.

Your catering business, I think, is closer to the majority business of the future than your other business, because we are going to be dealing in services and knowledge-based, intangible products. This matter of credit for small business for intangible products is something very difficult to deal with. Unless we can get to something like relationship banking or something where they can use the character and experience of individuals, we are not going to make any progress.

I just want to give you one example. Some of it I don't understand. I phoned a village and by coincidence the person I was talking to dealt with a branch of the bank that I had visited in the city of Peterborough, which is in my riding. He said that yesterday morning he went into his bank, and he had done this on a number of occasions—this is a known person in the village—and he was making a payment to the Receiver General, a cheque for payroll deductions for his father-in-law's business. But he was using a cheque from another bank. So the cheque was refused because the bank concerned, which knew him and with which he and his father-in-law had dealt with for many years, said they had no recourse if that cheque proved to be NSF or was complicated in some other way.

This is a tiny community with a one-branch bank where the experts suggested to us relationship banking was alive and well. How can we get back to relationship banking even in cases like that?

[Translation]

M. Varone: Question intéressante. Si je devais recommencer à zéro, je deviendrais une banque.

Des voix: Oh, oh!

M. Varone: Et surtout, ce que j'attends d'eux, c'est l'impression qu'ils font leur possible pour comprendre mes activités. Il est très important d'éduquer un directeur de banque. S'il n'est pas prêt à comprendre le fonctionnement de votre entreprise, vous êtes dans le pétrin. En un mot, au tout début de nouvelles relations d'affaires avec une banque, nous consacrons la totalité de notre temps à apprendre à connaître le directeur en question et à nous assurer qu'il est informé.

C'est ce que je recommanderais à tous les petits entrepreneurs. Il est essentiel que le banquier comprenne votre secteur d'activité.

M. Adams (Peterborough): J'ai écouté avec intérêt vos remarques au sujet de ce que vous appelez les services bancaires à visage humain. Lorsque les experts ont comparu devant le comité, ils en ont parlé, en disant que ce genre de choses était encore fréquente dans les petites collectivités, où les directeurs de banque savent ce qui se passe et peuvent parler aux clients en pleine connaissance de cause.

J'ai fait un appel téléphonique hier soir à ce sujet. Je voudrais vous dire que je m'efforce de me rendre dans toutes les banques de ma circonscription et que j'en ai déjà vu une. Les solutions à ce genre de problème me tiennent à coeur.

Votre entreprise de traiteur, je pense, est davantage une entreprise d'avenir que votre autre société, car nous allons avoir affaire à des services et des produits incorporels, qui exigent du métier. Il est très difficile à une petite entreprise d'obtenir du crédit pour des produits et services incorporels. Tant que vous n'aurez pas accès à ces services bancaires personnalisés ou à un directeur de banque qui se fonde sur la réputation et l'expérience de l'entrepreneur, la situation restera ce qu'elle est.

Je voudrais vous citer un exemple. Il y a quelque chose qui m'échappe. J'ai téléphoné dans un village et le hasard a fait que la personne à laquelle j'ai parlée avait eu affaire à une succursale de la banque où je m'étais rendu, à Peterborough, qui se trouve dans ma circonscription. Ce monsieur m'a dit que, hier matin, il s'était rendu à sa banque et qu'il avait fait la même chose à plusieurs reprises—c'est quelqu'un de bien connu dans le village—pour effectuer un versement au Receveur général, un chèque pour les déductions pour charges sociales concernant l'entreprise de son beau-père. Mais il a utilisé un chèque d'une autre banque. On lui a refusé son chèque parce que la banque en question, qui le connaissait et avec laquelle son beau-père et lui-même faisaient affaire depuis de nombreuses années, a dit qu'il avait aucun moyen de recours si le chèque était sans provision ou si d'autres problèmes se posaient.

Il s'agit d'un petit village desservi par une seule succursale bancaire au sujet duquel les experts nous ont dit que les rapports personnels entre banques et clients se déroulaient au mieux. Comment en revenir à un service bancaire personnalisé dans des cas semblables?

[Texte]

Mr. Varone: That particular example astonishes me, but it's commonplace where you make a deposit and they hold it for 10 days. They're supposed to be so advanced in the computer age that they can trace money to anywhere within half an hour. Why do they need to hold cheques, in that particular case, and not let them go through to pay something like Receiver General source deductions and all the rest?

But you are absolutely right; relationship banking is so important in knowing the people. Obviously there are bad apples in every bunch, and I am not saying that in small business we are all pristine, because we're not. Not all banks are bad either. Let me make that clear as well.

The banks, more than lip service, have to make the commitment to judge people's characters as much as their bank accounts, because without it small business cannot survive.

Mr. Adams: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Discepola (Vaudreuil): I want to thank you for restoring my faith in small business. I am doing a personal survey and I would like you to give me, on a scale from one to ten, how you rate your level of satisfaction with the banking community?

● 0945

Mr. Varone: We're on camera, right? Three.

Mr. Discepola: Thank you.

The Chairman: There has been some suggestion that the credit crunch on small business is a cyclical phenomenon due to the recession. With the economy picking up a bit, have you noticed any change in the past six months? Has the situation improved at all, or is it the same as it was a year and a half or two years ago?

Mr. Varone: In the last six months, Mr. Chair, it has deteriorated even more rapidly than it did in the previous three years.

Some of the major banks took their heaviest loan loss provisions in the last year, in other words in the last quarter of 1993. With that, one of two things was going to happen. Once they made those provisions, they were going to get in there and help those small businesses survive, or worse, they were going to get in there and wipe them out. They chose the latter. They've been wiping them out since the beginning of this year to get them off their books.

The Chairman: Thank you for your testimony here today.

Our next witness is from Zepf Technologies, Mr. Larry Zepf.

Mr. Zepf, before you begin, I might draw the committee's attention to the fact that you were a member of the Task Force on Challenges in Science, Technology and Related Skills, which was part of the previous government's prosperity initiative. I think that gives you good credentials to speak to us, not only on behalf of your business, but I think you've had the opportunity to reflect on some of the broader issues that our committee is trying to address. So I welcome you here this morning.

[Traduction]

M. Varone: Cet exemple précis me dépasse, mais cela se produit couramment lorsqu'on fait un dépôt et que la banque le conserve pendant 10 jours. Grâce aux progrès de l'informatique, la banque est censée pouvoir retrouver de l'argent où qu'il se trouve en une demi-heure. Pourquoi lui faut-il retenir des chèques, en l'occurrence, au lieu de les accepter pour faire des versements au Receveur général, dans le cas par exemple des retenues à la source et autres choses semblables?

Vous avez parfaitement raison; les services bancaires personnalisés revêtent une importance cruciale pour connaître les gens. Il est évident que tout le monde n'est pas parfait et je ne prétends pas que tous les petits entrepreneurs le sont, car ce n'est pas le cas. Entendons-nous bien: toutes les banques ne sont pas non plus mauvaises.

Au lieu de faire de belles promesses, les banques doivent s'engager à juger les gens sur leur réputation autant que sur leur compte en banque, car c'est essentiel à la survie des petites entreprises.

M. Adams: Merci, monsieur le président.

M. Discepola (Vaudreuil): Je tiens à vous remercier de m'avoir redonné confiance dans la petite entreprise. Je fais une enquête personnelle et j'aimerais que vous me disiez dans quelle mesure vous êtes satisfait des banques. Je voudrais une note entre un et dix?

M. Varone: Nos délibérations sont télévisées, n'est-ce pas? Je donnerai une note de trois.

M. Discepola: Merci.

Le président: Certains ont dit que la rareté du crédit pour la petite entreprise est un phénomène cyclique dû à la récession. Compte tenu de la légère relance économique que nous connaissons, avez-vous constaté un changement depuis six mois? La situation s'est-elle améliorée ou est-elle la même qu'il y a un an et demi ou deux ans?

M. Varone: Au cours des six derniers mois, monsieur le président, la situation s'est détériorée encore plus rapidement qu'au cours des trois années précédentes.

Certaines des grandes banques ont constitué leur plus importantes provisions pour pertes sur prêts, l'an dernier, ou plus exactement au cours du dernier trimestre de 1993. Dans ce cas, de deux choses l'une: une fois constituées ces provisions, elles pouvaient intervenir et aider les petites entreprises à survivre ou, pire des solutions, elles pouvaient intervenir et les rayer de la carte. C'est la dernière option qu'elles ont choisie. Elles les ont poussé à la faillite depuis le début de l'année pour ne plus qu'elles figurent dans leurs livres comptables.

Le président: Merci de votre témoignage d'aujourd'hui.

Notre prochain témoin est Larry Zepf, de Zepf Technologies.

Monsieur Zepf, avant que vous ne commenciez, j'aimerais signaler aux membres du comité que vous avez fait partie du groupe de travail sur les enjeux relatifs aux compétences scientifiques, technologiques et connexes, dans le cadre de l'initiative de prospérité du gouvernement précédent. À mon avis, vous en êtes d'autant plus compétent pour vous adresser à nous, non seulement au nom de votre entreprise, mais je pense que vous avez eu la possibilité de réfléchir à certaines questions générales sur lesquelles se penche notre comité. Je vous souhaite donc la bienvenue ce matin.

[Text]

Mr. Larry Zepf (Chief Executive Officer, Zepf Technologies): Thank you.

On that task force I was responsible for contributing to education and training, as well as financing of small business.

Today I am speaking to you as the entrepreneur of a company that was born and raised in Waterloo, Ontario, for 22 years, and as chairman of Canada's technology triangle alliance, of the Kitchener-Waterloo/Guelph/Cambridge area. Three years ago we started to formulate an industry group to try to solve the problem of investment in small firms in our region. I will be speaking to you on behalf of both of those areas.

As far as Zepf Technologies goes, we design, manufacture and install automation systems for packaging lines. To equate that to something more understandable, we are into robotic systems for major plants that process bottling lines—shampoos and distilleries and so forth. The processes of filling, capping, labelling, case packing and checking—all these component parts are done through automatic processes.

So we are partly an engineering firm, mostly a manufacturing firm, and certainly an exporting firm. We started in 1972 in Waterloo. It is a family-owned operation. I have been the CEO since 1982. In 1989 we won the Canada Award for Business Excellence—the gold medal—for small business.

In terms of highlights, one of the more obvious ones is that our sales grew from \$3.6 million in 1991 to \$6.1 million in 1992, to \$10.1 million in 1993. We are on a very fast growth curve. We were profitable in all those years, and in fact our profits grew as well as our sales, which is an interesting trick to do sometimes.

On average over the last seven years, 12% of our sales have gone back into research and development. That number has been identified by Revenue Canada auditors, so it is not a fictitious number. So we are a high developer of research.

• 0950

We have exported to 30 countries and are exporting 90% of our product outside Canada at the present time. In 1992 we had a staff of 55. It has now increased to 95. We've been averaging about five people every three months, and we will be on that pace for a couple of more years. We've been lucky; we've found a niche. We are worldwide, and that's probably why we survived the Canadian recession. In that sense, that part did not affect us, the downturn in the Canadian economy. We were successful, I would say, despite the environment in Canada, not because of what governments or banks or whatever program was in place. I don't believe our success was because of any of those actions. In fact, we all know the taxes have been both provincially and federally on the system. I always consider it a tax on hiring more than a tax on value.

I don't think the whole thing is about banks, but certainly we have had a lot of difficulty with banks over our 22 years. I've been called to the mat twice, where I've had less than a week to get another bank. I've had 15 personal guarantees in the last 20

[Translation]

M. Larry Zepf (directeur général, Zepf Technologies): Merci.

Au sein de ce groupe de travail, j'étais chargé de m'occuper de l'éducation et de la formation, ainsi que du financement des petites entreprises.

Je compare aujourd'hui devant vous en tant qu'entrepreneur dont la société a vu le jour il y a 22 ans à Waterloo, en Ontario, et en tant que président de l'Alliance du triangle technologique canadien de la région de Kitchener-Waterloo/Guelph/Cambridge. Il y a trois ans, nous avons essayé de mettre sur pied un groupe de l'industrie en vue de résoudre le problème de l'investissement dans les petites entreprises de notre région. Mes remarques porteront donc sur ces deux secteurs.

En ce qui concerne Zepf Technologies, nous concevons, fabriquons et installons des systèmes automatisés pour les chaînes d'emballage. Où, pour m'exprimer plus simplement, nous fabriquons des systèmes robotisés pour les grandes usines qui font de l'embouteillage—qu'il s'agisse de shampooings, de distilleries ou autres. Les procédés de remplissage, de capsulage, d'étiquetage, d'emballage en cartons et de vérification—toutes ces activités se font grâce à des systèmes automatisés.

Nous sommes donc en partie une entreprise technique, principalement une entreprise de fabrication, et sans aucun doute une entreprise d'exportation. Nous avons ouvert cette entreprise familiale en 1972 à Waterloo et j'en suis le directeur général depuis 1982. En 1989, nous avons gagné le prix Canada pour l'excellence en affaires—la médaille d'or—destinée aux petites entreprises.

Quant aux faits saillants, l'un des plus évidents est que nos ventes sont passées de 3,6 millions de dollars en 1991 à 6,1 millions en 1992, pour atteindre 10,1 millions en 1993. Notre courbe de croissance est très rapide. Nous avons été rentables toutes ces années—là, et en fait nos bénéfices ont augmenté parallèlement à nos ventes, ce qui n'est pas toujours facile à faire.

En moyenne, au cours des sept dernières années, 12 p. 100 de nos ventes ont été réinvesties dans la recherche et le développement. C'est le chiffre auquel en sont arrivés les vérificateurs de Revenu Canada, et ce n'est donc pas un chiffre fictif. Nous sommes donc fortement axés sur la recherche.

Nous avons des clients dans 30 pays et nos exportations représentent 90 p. 100 de nos ventes. En 1992, notre effectif était de 55 personnes. Il est maintenant de 95 personnes. Depuis le début, nous engageons environ cinq personnes de plus tous les trois mois et cela devrait durer encore comme cela pendant un ou deux ans. Nous avons eu de la chance; nous avons trouvé un créneau. Notre marché est mondial, et c'est probablement la raison pour laquelle nous avons survécu à la récession canadienne. Le ralentissement de l'économie canadienne ne nous a pas affectés. Nous avons réussi malgré tout, malgré la conjoncture au Canada, sans l'aide de personne, sans l'aide ni des banques ni des gouvernements. Nous sommes seuls responsables de notre succès. La fiscalité est tout aussi provinciale que fédérale. Je considère qu'elle taxe plus l'emploi que les gains.

Je ne pense pas que cela soit uniquement la faute des banques, mais il est certain qu'au cours de nos 22 années d'existence, nous avons eu notre lot de problèmes avec les banques. J'ai été mis deux fois en demeure de me trouver une

[Texte]

years. I've had to respond to a bank's demand on a Friday afternoon before 5 o'clock. I've had my line of credit cut just by a phone call, saying it's dropping \$100,000 every week, for the next month. So I've gone through all the horror stories that you hear, and probably more.

Probably the one that's the most difficult to handle is the personal guarantees. If you have a family and everything else and you're trying to get into export markets and research and still employ people, and still get some night's sleep, that's probably the hardest one to maintain. The biggest deterrent and why we don't have more entrepreneurs in this country is the fact that you have to put it all on the line for years, sometimes decades, and a lot of people don't have the stomach to do that.

My maturity in dealing with the banks has certainly helped that whole process, because I think there's a lot of naïvety among entrepreneurs about what to expect out of a bank. I grew up thinking that banks had to loan to small business. Well, you find out that they don't have to. That's a good place to start learning what it's all about.

Bank managers are really run by the policies of the bank, so it's really not even the bank manager's fault. This is where the local bank manager is at fault: does he have the guts to go up to the higher levels and defend your company? So, yes, it is the knowledge that the bank manager has of your firm. Does he have the confidence? Did you give him enough information so that he can fight on your behalf? There is a lot of weakness in the management of small and medium-sized firms, of giving the right information. Certainly that manager has to have the wherewithal to understand the technology or that company, so that he can come forward and support you when he deals with upper-level management.

Certainly one of the problems we are having—and the previous speaker said the same thing—is that banks rely on hard assets. In our company more and more of these hard assets as collateral are disappearing. They are real estate, they are receivables, and they are inventory.

We started as a conventional machine shop the first 10 years of our history, and in the last 10 years we've really switched into—I won't say service because I think that's the wrong word, but engineering, certainly, where you're selling engineering services abroad. But there is no tangible asset to that other than the intellectual value of the individuals.

When you're increasing sales and spending money on issues such as intellectual value, research and development, export costs, training costs, these are all high cash cost items in which there's nothing to use as collateral so that the bank will loan you money on half of those items. As you do more and more exports and research, you're spending more money on that and the banks are giving you less money for that.

As far as the standard methods of assets, there are many banks that will not accept inventory any more as collateral, and it used to be the basis of what all collateral was. I know in our industry as well, which is more the high-tech—There are banks

[Traduction]

autre banque avant la fin de la semaine. Au cours des 20 dernières années j'ai dû prendre 15 garanties personnelles. J'ai dû répondre à la demande d'une banque un vendredi après-midi avant 17 heures. Ma marge de crédit a été supprimée sur un simple coup de téléphone, qui m'a appris qu'elle diminuerait de 100 000\$ par semaine jusqu'à la fin du mois. J'ai été victime de toutes ces histoires à faire dresser les cheveux sur la tête dont on entend parler, et je pourrais même en rajouter.

La plus difficile à vivre est probablement celle des garanties personnelles. Avoir la responsabilité d'une famille quand on fait de la recherche, quand on essaie de trouver des marchés d'exportation, qu'on a du personnel, et arriver quand même à dormir, pose un énorme problème. La raison pour laquelle il n'y a pas plus d'entrepreneurs dans ce pays, c'est qu'il faut tout mettre en jeu pendant des années, parfois pendant des décennies, et beaucoup n'ont pas les tripes nécessaires.

Mon expérience des banques m'a certainement aidé car je crois que beaucoup d'entrepreneurs font preuve de naïveté à leur sujet. Au départ, je croyais que les banques étaient là pour prêter de l'argent aux petites entreprises. On finit par s'apercevoir que ce n'est pas le cas et plus vite on l'apprend mieux on s'en porte.

Les directeurs de banque suivent les directives qui leur sont données et on ne peut pas vraiment le leur reprocher. Par contre, ce qu'on peut leur reprocher, c'est de ne pas aller plus haut avec votre dossier pour le défendre. Pour qu'ils le fassent, il faut qu'ils connaissent votre entreprise. Il faut qu'ils vous fassent confiance. Il faut que vous leur donniez suffisamment d'information pour qu'ils se battent pour vous, ce qui n'est malheureusement pas toujours le cas, et c'est un des gros points faibles des chefs de petites et moyennes entreprises. Il faut que le directeur ait les renseignements nécessaires pour comprendre la technologie ou comprendre les objectifs de la compagnie et pour pouvoir négocier en votre faveur avec sa propre hiérarchie.

Un de nos problèmes—et le témoin précédent a dit la même chose—c'est que les banques réclament comme nantissement des actifs. Dans notre compagnie, nous avons de moins en moins d'éléments d'actifs pouvant servir de nantissement. Nous n'avons que nos locaux, nos comptes-clients et notre inventaire.

Pendant les 10 premières années de notre exploitation, nous avons été un atelier comme les autres, mais au cours des 10 dernières, nous nous sommes transformés. . . Je ne dirais pas en agence de service, ce ne serait pas le bon terme, mais plutôt en agence de génie-conseil, puisque nous vendons des services de génie-conseil à l'étranger. Mais nous n'avons que notre valeur intellectuelle, nous ne possédons pas de biens corporels.

Nos ventes augmentant et nos dépenses étant avant tout intellectuelles, puisque consacrées à la recherche et au développement, à la recherche de marchés, à la formation, les banques ne veulent pas nous prêter d'argent car il n'y pas de nantissement possible. Plus nous exportons et plus nous faisons de recherche, plus nous dépensons d'argent que les banques ne peuvent nous prêter.

Il y a aussi beaucoup de banques qui n'acceptent plus les inventaires comme nantissement alors qu'avant c'était la première source de nantissement. Je sais que dans notre industrie aussi, qui touche plus au domaine de la technologie de

[Text]

that I have gone to that will not accept inventory as collateral. Now, that's big. Possibly one-third to one-half of what you used to use as collateral is no longer useful. There are banks in Canada that either will not accept your foreign receivables or discount them. Here we tout that the winners are the ones that are exporting and yet there are banks that say, well, that's more a risk receivable; therefore, we won't count it or we'll discount it.

● 0955

Again, here you have your movers and shakers going out there and they have less collateral. Maybe they don't have inventory anymore, so now they have receivables. If you're shipping 90% offshore, how much collateral do you have for a bank to lend to you? By default, you're getting less money to borrow from a bank even though you may be growing in sales.

It's kind of an awkward position for the business itself to try to deal in this situation, and the banks have got stuck in their old policies and haven't readjusted themselves. So we're out of sync. Will the banks catch up? Meanwhile, there are companies that are held back. There is no doubt about it. If they had more access to capital, the growth phase would be exponential.

We're just an example of the growth you can get, and we've been able to do it by putting our own money back in as well as using the chartered banks still. But there are a lot of companies that don't have that wherewithal yet to convince the banks to loan them just that bit more. We are losing the opportunity of world-class products. There is no question about it. They just can't get out there.

Normally, banks loan to cover cashflow, which is for buying your inventory and delays in your receivables. Generally, that's what they are looking at when they give you a demand loan. What we have done is throw in these intangibles, such as R and D and training, which is cost for exports, that the banks aren't loaning for. They're not loaning you money for that. When you say you are doing that, you're actually sometimes putting yourself in jeopardy by saying we're going to do all these wonderful things, and they say, well, where are you getting the money for that? You don't say you're using your demand loan; that's not what it's there for.

The banks expect you to get more equity. Either you have your profits, which go into retained earnings, or you've got other investors coming in to build up your equity so you're not really using a bank to further the growth of the firm.

So we're having to do more expensive things with this less conventional banking. That's pretty clear to me as well as to the types of companies I represent in our southern Ontario area that are into the manufacturing and exporting of those products.

[Translation]

pointe... Il y a des banques qui ont refusé mon inventaire comme nantissement. C'est pourtant un élément important. Nos sources de nantissement ont été réduites d'au moins un tiers si ce n'est de la moitié. Il y a des banques au Canada qui n'acceptent pas de prêter en prenant comme garantie les comptes-clients étrangers, même en les évaluant à rabais. Nous supposons que les gagnants sont ceux qui exportent, et pourtant, certaines banques estiment qu'il s'agit d'un compte débiteur à risque; en conséquence, elles refusent de prêter ou le font en sous-évaluant le compte.

Là encore, il y a des entreprises plus agressives qui s'adressent aux banques et qui offrent moins de garanties. Certaines n'auront peut-être plus de stocks, elles auront éventuellement des comptes-clients. Si vous expédiez 90 p. 100 de votre production à l'étranger, quelle garantie pouvez-vous offrir à une banque pour qu'elle vous prête de l'argent? Faute de garantie, les banques vous prêtent moins d'argent, bien que vos ventes augmentent.

L'entreprise désireuse de faire affaire avec les banques se trouve alors dans une situation difficile, et les banques ont continué d'appliquer leur ancienne politique et ne se sont pas adaptées. Nous ne sommes plus sur la même longueur d'onde. Les banques vont-elles rattraper le retard? Dans l'intervalle, certaines entreprises stagnent, cela ne fait aucun doute. Si elles avaient plus facilement accès aux capitaux, elles connaîtraient une période de croissance accélérée.

La croissance que nous avons enregistrée n'est qu'un exemple parmi tant d'autres, et nous avons réussi à le faire en réinvestissant nos propres fonds tout en utilisant le crédit des banques à charte. Néanmoins, un grand nombre de sociétés n'ont pas encore réussi à convaincre les banques de leur prêter ce petit supplément. Nous perdons la chance de mettre sur le marché des produits de classe internationale. Cela ne fait aucun doute. Ces entreprises n'ont pas les moyens de pénétrer les marchés.

En temps normal, les banques prêtent pour assurer aux entreprises des liquidités, c'est-à-dire acheter les stocks et absorber les retards de paiement des créanciers. En général, ce sont les facteurs dont elles tiennent compte lorsqu'elles vous accordent un prêt remboursable sur demande. Nous avons mis en garantie ces biens incorporels, comme la R&D et la formation, ce qui correspond à un coût pour les exportations, sur lesquels les banques ne prêtent pas d'argent. Elles ne consentent pas les prêts à cette fin. Lorsque vous dites que vous menez ce genre d'activité, vous vous mettez parfois en situation délicate car, malgré votre bel enthousiasme, la banque va vous demander où vous comptez trouver l'argent nécessaire. Vous ne dites pas que vous utiliserez votre prêt remboursable sur demande car celui-ci ne vous est pas accordé à cette fin.

Les banques s'attendent à ce que vous obteniez plus de capitaux. Vous avez ou bien vos bénéfices, qui vont figurer au poste des bénéfices non répartis, ou vous faites appel à d'autres investisseurs pour augmenter votre capital, de sorte que vous n'avez pas vraiment recours à la banque pour promouvoir la croissance de l'entreprise.

Il nous faut donc adopter des mesures plus onéreuses en raison de cette activité bancaire non conventionnelle. C'est une évidence pour moi, ainsi que pour les entreprises que je représente dans la région du sud de l'Ontario qui fabriquent et exportent ce genre de produits.

[Texte]

One of the big deterrents the banks have is what we call the debt-to-equity ratio, which is part of their covenant, and in the last ten years this covenant, which is taking your total debt over your total equity, has never been met. Yet it's still on our covenants. I've been breaking covenants for as long as I can remember—that's personal guarantees, of course.

The reality is that debt-to-equity ratios are not fixed anymore. They're not something that sits there on a balance sheet for the rest of the year. The debt-to-equity ratio, which is monthly profits, of some types of firms that are growing that fast, changes monthly, sometimes weekly. Did it go up? Did it drop? A lot? If you're doing a lot of research and development, maybe for four or five months you've consumed a lot of your cash in that area.

So I'm very much against the debt-to-equity ratio coming into the banks' use. I think if they maintain those debt-to-equity ratios as a means to loan, again, that's what they look at. They may say, you must maintain a debt-to-equity as such and we'll loan you this much. If your ratio changes, they drop your loan. They should be working more on a net worth instead of a debt-to-equity ratio. They should be definitely including intellectual value of the core competencies of the company—the people and the technology. If a company is ranked number one in the world with that technology, is that not some value? How do you put a value to it? I don't know, but there's a value there that gives a certain amount of security to that company that should be exploited by the banks as saying there's value here.

Certainly if the management had the wherewithal to go through the research and development, have that vision, find those niche markets, export to multiple countries, there's a value in that management expertise. Chartered banks don't put a value on it; venture capitalists surely do. Why not? Why don't they put some value on that?

There's another thing that affects us quite a bit in the money into small business, and that is the tax situation. We're taxed to death. If we make money, we're taxed to death more.

Our company happens to be at the stage where we are on the edge of losing our \$200,000 limit. In other words, you switch into the tax bracket of a large company after you make more than \$200,000 in profit. Well, I can blow \$200,000 in one month in an export market, and yet you're saying if I make more than \$200,000 profit in one year, I'm reaching a higher tax bracket.

[Traduction]

Un des principaux facteurs de dissuasion pour les banques, c'est ce que nous appelons le ratio d'endettement, qui fait partie intégrale de leur contrat, et depuis 10 ans, ce contrat, qui consiste à calculer votre dette totale par rapport à votre capital total, n'a jamais été respecté. Et pourtant cela fait toujours partie de nos clauses. Aussi loin que je m'en souviens, j'ai omis de respecter les clauses de ces contrats—il s'agit évidemment de garanties personnelles.

En réalité, les ratios d'endettement ne sont plus établis de nos jours. Ce n'est pas quelque chose qui figure au bilan pendant tout le reste de l'année. Le ratio d'endettement de certaines entreprises en pleine expansion, qui revient à calculer les bénéfices mensuels, change tous les mois et parfois toutes les semaines. A-t-il augmenté? A-t-il diminué? De beaucoup? Si vous faites beaucoup de recherche et de développement, il peut arriver que pendant quatre ou cinq mois, vous utilisiez une bonne partie de vos liquidités dans ce secteur.

Je ne suis donc pas fondamentalement opposé à l'utilisation par les banques du ratio d'endettement. Si elles maintiennent ces ratios comme condition de prêt, là encore, c'est ce qui les intéresse. Elles peuvent dire à l'entreprise qu'elle doit conserver tel ratio d'endettement et que la banque lui consentira tel prêt. Si le ratio change, le montant du prêt diminue. Les banques devraient se fonder davantage sur la valeur nette que sur le ratio d'endettement. Elles devraient sans aucun doute tenir compte de la propriété intellectuelle qui correspond aux compétences fondamentales de l'entreprise: la main-d'oeuvre et la technologie. Si une entreprise est la première au monde pour cette technologie, cela n'a-t-il aucune valeur? Comment la calculer? Je n'en sais rien, mais cette valeur donne à l'entreprise en question une certaine garantie que les banques devraient exploiter.

Il va sans dire que si les chefs d'entreprise avaient les moyens d'entreprendre des activités de recherche et développement, d'avoir cette vision, de trouver ces créneaux, d'exporter vers une foule de pays, cette compétence en gestion a une certaine valeur. Les banques à charte n'en tiennent aucun compte, mais les investisseurs à risque le font certainement. Pourquoi pas? Pourquoi n'y accorder aucune valeur?

Par ailleurs, le problème des impôts et taxes influe beaucoup sur l'investissement dans les petites entreprises. Nous sommes taxés et surtaxés. Si nous gagnons de l'argent, nous payons encore plus d'impôt.

Notre entreprise est sur le point de dépasser le plafond des 200 000\$. Autrement dit, lorsqu'on réalise des bénéfices de plus de 200 000\$, on passe dans la tranche d'imposition suivante, celle des grandes sociétés. Or, je peux très bien dilapider 200 000\$ en un mois sur le marché d'exportation, et pourtant le gouvernement prétend que si je réalise plus de 200 000\$ de bénéfices en un an, je passe dans la tranche d'imposition supérieure.

• 1000

Many high-tech companies are bonusing down. If they make \$1 million profit they will bonus down to \$200,000. They will pay the personal tax—that is at 53% here in Ontario—so that money is not going back into the company. It is gone.

Beaucoup d'entreprises de technologie de pointe réduisent leurs bénéfices en versant des primes. Si elles font 1 million de bénéfices, elles les ramènent à 200 000\$ grâce aux primes. Elles préfèrent payer l'impôt sur les particuliers, qui est de 53 p. 100 en Ontario, plutôt que de réinvestir cet argent dans l'entreprise. Cet argent disparaît.

[Text]

Our company actually fell into that trap. We had our auditor look at it. He said we had paid the higher corporate tax and there was still a dividend tax if we wanted to put some out to the shareholders—they have a right to it if we make some money—or we could bonus down and pay the personal tax. Either way, governments are taking huge chunks out of small, profitable, high-tech companies and that money does not go back into the firm.

In our case, we paid well over \$500,000 to the government in taxes, and I had to put back in about \$300,000 in personal money because I did not meet my debt-to-equity ratio because I took cash out of the company. I had to borrow money from the bank and pay taxes as well. I had to pay myself to pay the company back just to meet my ratios.

You are crucifying the success of companies as well as ones that are not getting the money from the other end. I think you should take a look at that. This \$200,000 limit is ridiculous. What is a small company today, and should \$200,000 be the low limit? I have fought with the ministry of finance about this and have gone nowhere, of course.

Government does play a role in changing the environment of “I do not want money back from you, just do not take so much away from me so I can put it back into the corporation”. That would certainly be one way for us to get money into it.

Banks still have the most reasonable financing around. A businessman will use a bank before he goes to the angels, venture capitalists or the public. Those are all consumers of cash. They are difficult, complex, and change the nature of your business. Dealing with a chartered bank is the best of all evils. Using your own money is the best of all of them.

Another method of financing is to use angel money or individuals who have lots of money. We know there are millions of dollars sitting in people's pockets that they will not invest in small or medium-sized firms because of the risk. They see there is gain. They see that those companies are successful, but there is still a risk, and they are being taxed again, do not forget, on the capital gains of the results of that successful company.

There is too little venture capital in this country. It is too slow a process of investment. It is done by people not tuned in to the technology and it is not local. Venture capitalists, by their nature, are not high-tech gurus. They are money managers. They own too much of a company once they are in and usually there is no way out for those companies except by going public once they get in with a venture capitalist.

Merchant banking is somewhat the same. Usually they are not quite as pushy as venture capitalists on the returns they want, but they are still looking at 25% to 35% returns, which are pretty high.

[Translation]

Notre entreprise est tombée elle-même dans ce piège. Nous avons demandé son avis à notre vérificateur. Il nous a dit qu'il nous fallait payer l'impôt sur les sociétés, qui est plus élevé, et qu'il y avait en plus l'impôt sur les dividendes si nous voulions en distribuer une partie aux actionnaires—they ont y droit si nous gagnons un peu d'argent—ou que nous pouvions réduire les bénéfices en versant des primes et opter pour l'impôt sur les particuliers. D'une façon ou d'une autre, les gouvernements prélèvent d'énormes sommes sur les petites entreprises de pointe rentables qui ne voient jamais la couleur de cet argent.

Nous avons nous-mêmes versé plus de 500 000\$ au gouvernement sous forme d'impôt, et j'ai dû réinvestir personnellement environ 300 000\$ dans la compagnie car, après cette ponction le ratio d'endettement ne répondait plus aux normes. Il a fallu que j'emprunte de l'argent à la banque et que je paie aussi des taxes. Il a fallu que je donne de l'argent à l'entreprise pour que les ratios soient respectés.

On pénalise ainsi les entreprises qui ont du succès sans faire de distinction avec celles qui n'en ont pas. Vous devriez vous pencher sur la question. Ce plafond de 200 000\$ est ridicule. Qu'est-ce qu'une petite entreprise aujourd'hui? Deux cent mille dollars, est-ce raisonnable? Je me suis battu avec le ministère des Finances, en vain, bien entendu.

Le gouvernement doit changer les règles du jeu. Les entreprises ne veulent pas de cadeaux, elles veulent être moins ponctionnées pour pouvoir réinvestir. C'est une des solutions.

Le financement offert par les banques reste quand même le plus raisonnable. L'entrepreneur s'adresse d'abord aux banques avant de s'adresser aux investisseurs particuliers, aux sociétés financières d'innovation ou au public. Ces derniers coûtent chers. Ils ne sont pas faciles à traiter, ils sont complexes et changent la nature de votre entreprise. Traiter avec une banque à charte est le moindre des maux. Il est encore préférable d'utiliser son propre argent.

Une autre méthode de financement est le recours aux investisseurs particuliers qui ont beaucoup d'argent. Nous savons que les Canadiens ont des millions de dollars d'économies qu'ils n'investissent pas dans les petites ou moyennes entreprises par peur du risque. Ils voient qu'il y a de l'argent à faire, ils voient que ces entreprises réussissent, mais il y a quand même un risque, et il ne faut pas oublier que plus les résultats de ces entreprises sont bons, plus ils paient d'impôt sur la plus value de leur investissement.

Il y a trop peu de capitaux à risques dans notre pays. C'est une procédure d'investissement beaucoup trop lente. Elle est le fait de gens qui ne comprennent pas grand-chose à la technologie et elle n'est pas locale. De par leur nature, les investisseurs de capitaux à risques ne sont pas des gourous de la technologie de pointe. Ce sont des gestionnaires de fonds. Ils contrôlent beaucoup trop l'entreprise une fois qu'ils y sont associés et, généralement, cette dernière n'a pas d'autre solution pour échapper à ces investisseurs de capitaux à risques que de se mettre sur le marché public.

Les banques d'affaires reviennent à peu près au même. Généralement, elles ne sont pas aussi exigeantes que les investisseurs de capitaux à risques au niveau des rendements, mais elles comptent quand même sur des rendements de 25 à 35 p. 100, ce qui n'est pas une petite affaire.

[Texte]

Going public is too expensive for a small firm unless it is into the \$20 million plus level. It loses too much in the process of paying all its accountants and lawyers. The company certainly loses its direction and vision because it is being run more by the numbers than by the entrepreneurs.

I do have some suggested methods. In our region we have been working on what we call the CTT, Canada's technology triangle community business program. It has tried to develop pools of funds accumulated in a geographically defined community. The money put into that by investors is tax deferred somewhat like your RRSP contribution. The capital gains from that pool would be exempt from tax.

This will attract investors and lower their risk. The money in those pools will be directed toward companies only within their region. The government, of course, would have the right to set the legislation it requires for the registration of local pools. If they do not have a university, maybe they will not qualify. If they do not have *x* number of companies, maybe they will not qualify. The point is to let the communities run their own lives. We do not need more bureaucracy. Just give us the tax break and the private sector will take care of itself.

We believe the mandate is to get the existing money that is out there reinvested into equity, into companies in their region. That will be the fastest and most reasonable way to get equity into companies.

The chartered banks will obviously see that and we will be able to leverage off the investment by investors into that company. Chartered banks will be happier and will see their equity ratios put back in place. We will still use the chartered banks for the operating loan.

● 1005

We've had some argument with the ministries of finance and industry on the fact that the government would lose revenue. I argue the fact that while you get a tax deferral on the front end—not a tax loss—and you do lose some revenue on the capital gains exemption, if we received it, you're also creating jobs in investment by those firms that have received their funds from the pool and you're lowering costs by getting the welfare and unemployment costs down.

So if you really do look at the matter and analyse both sides, I believe you're going to be winning in the long term by having communities take care of themselves through a tax break and having them run it instead of a bureaucracy, which may come and go every five years.

Now, there are precedents for that approach. There are labour-sponsored venture capital programs that exist, which were set up by the federal government. You just passed two more that were registered in the last two months. They're getting more than what I have asked for, yet the communities are not being qualified to register themselves under these pools and the labour-sponsored programs seem to be. I question that. Why?

[Traduction]

Une petite entreprise dont le chiffre d'affaires n'est pas au moins de 20 millions de dollars ne peut pas se permettre financièrement de s'inscrire en bourse pour offrir ses actions au public. Elle perd beaucoup trop avec tous ces comptables et tous ces avocats qu'il faut payer. Elle perd son âme et sa vision car la rentabilité devient son seul credo.

J'ai quelques solutions à proposer. Dans notre région que nous appelons le triangle technologique canadien, nous avons un programme d'initiative industrielle communautaire dont l'objectif est de réunir les fonds accumulés dans une région géographique déterminée. L'argent versé par les investisseurs fait l'objet d'un report d'impôt, un peu comme les contributions au REER. Les gains en capitaux de ce fonds doivent être exonérés d'impôt.

Cela devrait attirer les investisseurs en réduisant le risque. L'argent de ces fonds ne sera prêté qu'aux entreprises établies dans la région. Bien entendu, c'est au gouvernement que reviendrait la tâche de légiférer l'enregistrement de ces fonds locaux, de réglementer leur établissement. Par exemple, la présence obligatoire d'une université dans la région; un nombre minimum d'entreprises etc.. L'objectif est de laisser les communautés se prendre en main. Nous n'avons pas besoin d'une autre bureaucratie. Donnez-vous ce ballon d'oxygène fiscal et nous nous débrouillerons tout seul.

Nous voulons que tout cet argent qui est déjà là soit réinvesti dans des participations, dans les entreprises établies dans la région. Ce devrait être le moyen le plus rapide et le plus raisonnable de financer ces entreprises.

Il est évident que les banques à charte y verront leur intérêt puisqu'il y aura rééquilibrage de leur ratio de participation. Nous continuerons à utiliser les banques à charte pour les prêts d'exploitation.

Les ministères des Finances et de l'Industrie ne sont pas tout à fait d'accord car ils y voient une perte de revenus. Je leur réponds tout d'abord que ce n'est pas une perte puisque c'est un simple report, et que même si l'exemption sur les gains en capitaux est vraiment une perte, elle est compensée par la création d'emplois par les entreprises qui bénéficient de ces investissements et par la réduction du coût du bien-être et du chômage.

Une analyse sérieuse montre les avantages à long terme d'une telle initiative. Ce simple abattement fiscal permet aux communautés de se prendre elles-mêmes en charge plutôt que de dépendre d'une bureaucratie qui peut changer tous les cinq ans.

Cette initiative n'est pas sans précédent. Le gouvernement fédéral a lui-même lancé des programmes de capital-risque parrainé par les syndicats. Vous venez encore d'en adopter deux qui ont été enregistrés au cours des deux derniers mois. Ils obtiennent plus que ce que j'ai demandé, pourtant les communautés ne sont pas qualifiées pour s'enregistrer elles-mêmes alors que pour ces programmes cela ne semble pas poser de problème. Je me demande pourquoi.

[Text]

So that is my answer to the problem of how we get money into the small firms. I don't think you're going to really change the bank system too much, but there is money out there and it's just a matter of how you direct it.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Zepf.

M. Rocheleau: Merci, monsieur le président.

Je voudrais remercier M. Zepf pour son témoignage premièrement, et le féliciter aussi pour la réussite de son entreprise.

Votre entreprise existe depuis 22 ans. Votre chiffre d'affaires augmente constamment, les profits semblent être là, et vous consacrez 12 p. 100 de vos ventes à la recherche et au développement.

Est-ce qu'au fil des années, grâce à l'expérience que vous avez accumulée, vous estimez que ce sont les banques qui se sont ajustées à vos besoins, ou plutôt que vous avez réussi, grâce à votre talent ou à votre expérience, à faire passer votre message habilement et adéquatement auprès de vos banquiers de sorte que vos besoins financiers soient comblés?

Est-ce que c'est vous qui vous êtes ajusté ou est-ce que ce sont les banques?

Mr. Zepf: I would say that, up until about 1992, I adjusted to the banks. I've seen two banks adjust in the last year. There is a change coming about, partly because of fear by their side in that, I believe, they sense that the government may act if they don't make an adjustment to these high-tech companies and partly because they've been watching high-tech companies grow and be very profitable. Yet the banks are not supporting them, or making money off them, which is the better way to put it. So the banks want to get in on the act.

I have sat down with audiences, with vice-presidents of several banks, as well as the presidents of a few of the national banks, telling them my thoughts on the debt-to-equity ratios in these programs, and they have come along. I would say that in the last 6 months more has happened than in the last 20 years.

I would say the adjustment is in process, but they're trying little segments. This is not a nation-wide banking policy at all. They're trying it out in a few isolated areas. I think our company just happens to be very high profile and very much into the program of understanding the bank, yet trying to have them understand what's going on in the more global world. I think the banks are changing, but the change is still very slow.

M. Péloquin: Au cours des dernières années, monsieur Zepf, et à cause de la diversification de vos besoins de financement, est-ce que vous avez ressenti une plus grande difficulté à obtenir le soutien financier des banques, ou diriez-vous que l'appui est resté le même?

Mr. Zepf: No, there's less credit from banks. There's no doubt about it. As I said, in the last year I've had a bank representative tell me the bank won't accept any of my inventory for collateral. That's pretty major stuff.

On the flip side, they are starting to loosen up on ratios and the covenants, saying that perhaps they're too tight, and they're opening up on that side. The banks know they can't use the conventional collateral anymore, so they're trying to feel their

[Translation]

C'est donc la solution que je propose pour financer les petites entreprises. Je ne pense pas que vous arriverez vraiment à changer le système bancaire, mais l'argent est là il s'agit simplement d'aller le chercher.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Zepf.

Mr. Rocheleau: Thank you, Mr. Chairman.

I would like first of all to thank Mr. Zepf for his statement and to congratulate him on the success of his business.

You have been in business for 22 years. Your revenues are always increasing, your profits seem to be okay, and you spend 12% of your sales on research and development.

Based upon your long experience, do you think that it is the banks that adapted to your needs or rather that you succeeded with your talent and your maturity to skillfully and adequately convey your message to your bankers so that they would meet your financial needs?

Did you adjust or did the bank adjust?

M. Zepf: Je dirais que jusqu'aux environs de 1992 je me suis ajusté aux banques. J'ai vu deux banques s'ajuster aux cours de la dernière année. Un changement est en train de se produire en partie par peur de leur part, je crois, que le gouvernement n'intervienne si elles ne procèdent pas à un ajustement au sujet de ces entreprises de haute technologie, et en partie parce qu'elles voient bien que ces entreprises croissent et sont très rentables. Pourtant, elles ne les aident toujours pas ou plutôt, devrais-je dire, elles n'en tirent toujours pas profit. Elles ont bien l'intention que cela change.

J'ai discuté avec toute sorte de gens, avec les vice-présidents de plusieurs banques, ainsi qu'avec les présidents de quelques-unes des banques nationales, je leur ai fait part de mes réflexions sur les ratios d'endettement dans ces programmes, et ils semblent tous d'accord. Il s'est passé beaucoup plus de choses au cours de ces six derniers mois qu'au cours des 20 dernières années.

Les ajustements ont commencé, mais ils se font à la petite semaine. Les banques n'ont pas de politique nationale. Il n'y a que des expériences isolées. Il se trouve que notre entreprise est très connue et s'intéresse aux rapports avec les banques, à l'éducation des banques sur la réalité internationale. Je crois que les banques changent, mais cela reste toujours très lent.

Mr. Péloquin: During the last years, Mr. Zepf, because of the diversification of your financial needs, have you found it more difficult to get the financial support of the banks or would you say that that support remain the same?

M. Zepf: Non, les banques font moins crédit. C'est indubitable. Comme je l'ai dit tout à l'heure, l'année dernière, l'agent d'une banque m'a dit que la banque n'accepterait plus mon inventaire comme nantissement. C'est quand même gros.

À l'inverse, elles commencent à être plus souples sur les ratios et les clauses de contrats, parce qu'elles les estiment trop rigides. Les banques savent qu'elles ne peuvent plus réclamer les nantissements traditionnels et elles essaient de voir comment

[Texte]

way along as to how they are to give a company more money, even though they don't have the collateral to justify it. It's going both ways. The banks have hurt the companies first and they're slowly trying to find ways of putting numbers to it.

• 1010

M. Rocheleau: Étant donné votre expérience, diriez-vous qu'il y a vraiment concurrence entre les banques? Une des grandes prétentions du secteur bancaire est que, si un bon client est insatisfait, son compte finira éventuellement par se régler car il ira voir un compétiteur. Est-ce que vous pouvez dire d'après votre expérience s'il y a vraie concurrence ou non?

Mr. Zepf: I think if you picked the sectors, there is some competition for different sectors within the banking system. Until recently I would say there wasn't a big fight from any of the banks wanting to get in the high-tech sector. To them this was not a good place in which to be investing. I would say just in the last year or so they're starting to see that success here is starting to happen. They want to get in the game.

Right now I only see two banks that are competitively in the game of trying to support the higher-tech export-driven companies. I don't think the competition is very intense.

Mr. Telegdi (Waterloo): Mr. Zepf, it's certainly nice to have you here talking about CTT, Canada's technology triangle.

You mentioned that on two occasions the banks were going to cut your credit line and told you to go and find a new bank in spite of the fact that you'd been making your payments on time. I know of a situation in the same community in Waterloo where a bank has refused to renew a mortgage on a hotel, even though the payments were made on time.

How would you feel about perhaps putting a moratorium on the banks being able to do that?

Mr. Zepf: I think it's going to open up a whole can of worms if the banks won't loan at all to those companies in the first place that might get themselves caught in that scenario. I think we'd be losers in the long run.

Mr. Telegdi: Next, we had two banks in the Waterloo region, the CIBC and the Royal Bank, announcing new programs in terms of venture capital. Do you have any comments as to what your feelings might be on that?

Mr. Zepf: Most of the chartered banks are getting into either investment groups or equity investment sections. I still look at it as more venture capital. They're still looking for high returns. There is quite a bureaucracy, and it takes energy to get the proposal in place and go through all that due diligence. A lot of small firms don't have that wherewithal or management or the will to spend months negotiating.

So it's still not easy capital. Maybe it's there, but it's not easy to get to. Then there are the requirements to maintain it. You still have to have a management group that's pretty experienced to deal with these bankers' levels.

Mr. Telegdi: The proposal you are putting forth is somewhat similar to working ventures as extended to labour, which really hasn't worked out all that well. I believe they get breaks from the federal and provincial governments. They have accumulated around \$150 million in capital. Less than 10% is invested in working ventures.

[Traduction]

elles pourraient donner plus d'argent à ces entreprises même s'il n'y a pas de nantissement pour justifier ces prêts. C'est le retour du pendule. Ce sont les banques qui ont fait mal à ces entreprises et elles essaient lentement de se racheter.

Mr. Rocheleau: Based upon your experience, would you say that banks are really in competition? The banks argue that if a customer is not satisfied, he can always go to the competition. Based upon your experience, can you really say that there is competition?

M. Zepf: Je crois que si on choisit les secteurs, il y a une certaine concurrence entre les différents secteurs du système bancaire. Jusqu'à ces derniers temps, les banques ne se battaient pas beaucoup pour la clientèle du secteur de technologie de pointe. Pour elles, ce n'était pas un bon secteur d'investissement. Elles s'aperçoivent depuis un an ou deux que les résultats y sont meilleurs qu'elles ne le pensaient. Elles veulent leur part.

Actuellement, d'après moi, il n'y a que deux banques qui sont vraiment en compétition pour les entreprises de technologie axées sur l'exportation. La concurrence n'est pas très intense.

M. Telegdi (Waterloo): Monsieur Zepf, je suis heureux que vous soyez venu nous parler du triangle de la technologie canadienne.

Vous avez dit à deux reprises que les banques avaient menacé de supprimer votre marge de crédit et vous avaient dit de vous trouver une nouvelle banque même si vous aviez effectué vos remboursements à temps. Dans la même localité, à Waterloo, je sais qu'une banque a refusé le renouvellement de l'hypothèque d'un hôtel alors qu'il n'y avait pas de retard dans les remboursements.

Pensez-vous qu'il faudrait imposer un moratoire aux banques?

M. Zepf: Je crois que pour commencer, il serait très dangereux que les banques refusent de prêter aux entreprises qui se retrouvent dans cette situation. Nous ne pouvons qu'y perdre à long terme.

M. Telegdi: Deux banques de la région de Waterloo, la BICC et la Banque Royale, ont annoncé de nouveaux programmes de capital-risque. Que pensez-vous de ces initiatives?

M. Zepf: La plupart des banques à charte se lancent, soit dans des groupes d'investissement, soit dans des investissements de participation. Pour moi, c'est toujours du capital-risque. Elles continuent à rechercher de gros rendements. Les formalités sont très lourdes et il faut beaucoup d'énergie pour préparer et faire accepter dans des délais raisonnables une proposition. Beaucoup de petites entreprises n'ont ni la capacité ni la volonté de perdre des mois à négocier.

Ces capitaux restent toujours difficiles à obtenir. Ils existent, peut-être, mais ils sont difficiles d'accès. Puis il faut savoir se défendre. Il faut avoir une équipe de gestion suffisamment expérimentée pour traiter à ce niveau avec des banquiers.

M. Telegdi: La proposition que vous faites est assez analogue à ces programmes de prise de participations gérés par les syndicats, qui ne donnent pas vraiment de très bons résultats. Ils bénéficient de déductions fiscales consenties par les gouvernements fédéral et provinciaux. Ils ont accumulé près de 150 millions de dollars de capitaux. Moins de 10 p. 100 sont investis dans des participations.

[Text]

The proposal you put forth, which I think is quite exciting, would be managed by small to medium-sized businesses that have the expertise. Would you see the money being lent out at a much better rate than now exists for the labour venture?

Mr. Zepf: In a community venture pool the board of directors and the investors are from the community. They are usually already aware of the companies that are either emerging or there for growth, and they're there to give management support as well. Venture capital and national venture capital firms can't be close enough to the companies to really be supportive to them. That's one of the problems with having a venture capitalist out of Toronto trying to do something in Waterloo. You know, he's not going to drive down every day. If you're in the area of the same town you're going to be more local and have more impact in being able to respond to a customer or a client who may need some support in one of the areas.

We just strongly believe the local impact of where the money is coming from is an important part of the process.

Mr. Telegdi: If it succeeds in Waterloo, it can succeed any place else.

Mr. Zepf: We believe it is a national program. A community could be as much as a whole province. It doesn't have to be one city. The idea is just to have all the interfaced institutions that are required. You need banks. You should probably have a college or university in it. There are some things that should be required that make a system work. There must be enough infrastructure there that a community can grow in the sense of supporting itself in the growth.

• 1015

Mr. Telegdi: I think we might have a partial solution dealing with venture capital.

Thank you, sir.

The Chairman: There's a consultant in the Ottawa area by the name of Denny Doyle. We may hear from him as a witness. He has been working on this proposal as well. He puts it in a very short phrase. He argues that we need capital in Canada that is patient, smart and geographically dispersed. That's something I think we have to direct our attention to.

Mr. Stinson: There's one thing I'd like to try to find out. Is there much feeling of resentment out there in the small to medium-sized businesses about the fact that it seems the banks almost tend to trip over themselves to lend money to bigger organizations, for example, Dome Petroleum, even South American countries, the Reichmanns? They then tend to write off some of these at any given time. This has to be creating something out there between the small business people and the banks.

Mr. Zepf: The banks generally have managers that handle small accounts, so you do get the same attention. It's just that there's some residual value by going for larger firms, because you get the fact that the employees could use that bank, the payroll might go to that bank, and their mortgage might go to that bank. You're dealing with larger numbers. So it just makes sense that a company with more people in it is more attractive than one with five or six people. It's a bigger picture.

[Translation]

La proposition que vous faites, que je trouve particulièrement intéressante, serait gérée par les petites et moyennes entreprises ayant la compétence nécessaire. L'argent serait-il prêté à un meilleur taux que celui offert actuellement par les programmes de prise de participations par les syndicats?

M. Zepf: Les administrateurs de ces fonds communautaires et les investisseurs sont des membres de la localité. Généralement, ils connaissent les nouvelles entreprises, celles qui ont de l'avenir, et ils sont là aussi pour les aider au niveau de la gestion. Les investisseurs ayant des capitaux à risques à placer et les sociétés nationale de capitaux à risques ne sont jamais assez près des entreprises locales pour vraiment les aider. C'est un des problèmes qui se posent quand un investisseur de capitaux à risques de Toronto essaie de faire quelque chose à Waterloo. Il ne va pas faire l'aller-retour tous les jours. Si vous êtes de la même ville, vous connaissez mieux les problèmes locaux et vous êtes plus à même de répondre aux besoins d'un client qui peut avoir besoin d'aide.

Nous sommes intimement convaincus qu'il est important que la source des investissements soit locale.

M. Telegdi: Si cela marche à Waterloo, cela peut marcher partout ailleurs.

M. Zepf: Nous croyons que c'est un programme national. Par communauté, on pourrait entendre toute une province. Il n'est pas nécessaire que cela soit seulement une ville. L'idée est simplement de regrouper et de faire dialoguer toutes les institutions nécessaires. Les banques sont nécessaires. Les collèges et les universités probablement aussi. Il y a certaines conditions qui sont indispensables. Il faut une infrastructure suffisante pour que la communauté participe à sa propre croissance.

M. Telegdi: Il est possible que cela soit une solution partielle pour ces capitaux à risques.

Merci, monsieur.

Le président: Il y a dans la région d'Ottawa un expert-conseil du nom de Denny Doyle. Nous l'entendrons peut-être comme témoin. Il travaille aussi sur cette proposition. Il la résume en deux mots. Selon lui, il nous faut au Canada des capitaux patients, intelligents et géographiquement dispersés. Il faudra que nous y réfléchissions.

M. Stinson: J'aimerais savoir une chose. Les petites et les moyennes entreprises sont-elles vraiment exaspérées de voir les banques faire des pieds et des mains pour prêter de l'argent à de grosses sociétés, comme par exemple, Dome Petroleum, voire à des pays d'Amérique du Sud ou aux Reichmanns? Pour ensuite effacer l'ardoise, quand c'est nécessaire. Cela ne doit pas faciliter les rapports entre les petites entreprises et les banques.

M. Zepf: Généralement, les banques ont des directeurs chargés de la petite clientèle et vous bénéficiez donc de la même attention. Par contre, les plus grosses compagnies apportent une certaine valeur ajoutée dans la mesure où leurs employés peuvent devenir vos clients, où elles peuvent vous confier la gestion de leur liste de paye et de leurs hypothèques. C'est à un autre niveau. Il est logique qu'une compagnie employant un grand nombre de salariés soit plus intéressante qu'une compagnie n'employant que cinq ou six personnes. Tout est multiplié.

[Texte]

But they have bank managers who are. . . well, I shouldn't say that. It's only recently that the Bank of Montreal has isolated bank managers who are only doing certain sectors. For instance, in our area in Waterloo they're doing high-tech. They're not doing hospitality and retail as well as high-tech; therefore, you're getting them concentrating in a sector where they'll have more experience and will be able to make good calls.

But I think a bank is like a business. In my business I prefer a big customer who gives me ongoing big work over the smaller guy who takes more time for the amount of money you're making on it.

Mr. Stinson: Do you think there is any way this could be changed a little bit to help the small business people?

Mr. Zepf: No, I don't, other than the fact that the banks should have bank managers who are probably more competent in their sector or whatever customers they have instead of having a whole mixed bag of all types. They sometimes can't differentiate between a high-tech firm and one in hospitality and one in construction. We're all getting thrown into the same type of thinking. He's horrified with one because of the ratio, but for the other one that's good. We all get thrown into this mixed pot. So I think we suffer from that.

There's nothing wrong with the banks paying more attention to a big customer because there is a return there. That customer is using more dollars.

Mr. Epp (Elk Island): Mr. Zepf, the competition is there in trying to get the credit you need, too. I'm wondering what kind of competition you're up against with other corporations or companies such as yours that receive credit in, say, the United States or Germany. Do they have in their countries the same types of problems you're having here?

Mr. Zepf: I have actually investigated a few other countries on how their banking system works. In countries such as Germany, you have to remember, the whole country understands that export manufacturing is what they live by. Their banking system and their governments and their educational institutions are all slanted toward that success and support, while Canada is not known as an industrialized nation in that sense. We're natural resources. We don't get the same attention nationally as would Germany. Germany tends to give the money out for longer periods and they're not as concerned about this monthly reporting process and if something's not right, jumping up and down. It's not common for a company in Germany to go bankrupt the way it is over here.

When I was over in Scotland I was appalled. I thought the banks wanting collateral here was bad. In Scotland it's worse. I couldn't believe it. The charge was more. I had to come back here and apologize to some of our bankers for saying that I thought they were the worst banks in the world. They're not.

[Traduction]

Mais il y a des directeurs de banque qui. . . non, je ne devrais pas dire ça. Ce n'est que tout dernièrement que la Banque de Montréal a désigné des directeurs qui ne sont chargés que de certains secteurs. Par exemple, dans notre région de Waterloo, il y en a qui sont chargés de la technologie de pointe. Ils ne s'occupent pas en outre des hôtels, des restaurants ou des commerces de détail. En conséquence, ils peuvent se concentrer sur un secteur qu'ils finissent par connaître à fond et par comprendre.

La banque, c'est un commerce comme un autre. Dans mon commerce, je préfère un gros client qui me passe en permanence de grosses commandes qu'un petit qui nous fait perdre plus de temps pour gagner moins d'argent.

M. Stinson: Pensez-vous qu'il y a moyen de les faire changer un peu pour aider les petites entreprises?

M. Zepf: Non, je ne le pense pas, si ce n'est que les banques devraient avoir des directeurs plus compétents dans leur secteur ou plus spécialisés plutôt que des généralistes. Parfois, ils ne savent pas faire la différence entre une entreprise de technologie de pointe, un hôtel et une entreprise de construction. Ils appliquent le même ratio d'endettement, qu'il soit parfait ou inacceptable pour le secteur en question. Ils nous mettent tous dans le même panier. Nous en souffrons.

Que les banques soient plus attentives aux besoins de leurs gros clients parce qu'ils leur apportent plus est tout à fait normal. Ces clients brassent plus de dollars.

M. Epp (Elk Island): Monsieur Zepf, vous n'êtes pas seul non plus à vouloir ce crédit. Quelle est la situation de vos concurrents. Quelle est la situation de sociétés ou d'entreprises comme la vôtre, disons, aux États-Unis ou en Allemagne sur le plan du crédit? Rencontrent-elles le même genre de problèmes?

M. Zepf: Je me suis informé au sujet du système bancaire de quelques autres pays. Dans des pays comme l'Allemagne, il ne faut pas oublier que tout le monde sait que ce sont les exportations qui font vivre le pays. Leur système bancaire, leur gouvernement, leur réseau d'enseignement tendent tous au succès et au soutien de ces exportations alors que le Canada n'est pas un pays industrialisé dans ce sens. Nous sommes un pays qui compte sur ses ressources naturelles. Notre secteur ne fait pas l'objet du même intérêt national qu'en Allemagne. L'Allemagne a tendance à prêter de l'argent sur des périodes plus longues, est moins à cheval sur les exigences de compte rendus mensuels et ne fait pas des bonds de deux mètres quand il y a un problème. En Allemagne on ne fait pas faillite comme ici.

En Écosse, j'ai été abasourdi. Je croyais que les exigences de nos banques en matière de nantissement étaient dures, en Écosse c'est pire. Je n'arrivais pas à y croire. C'était encore pire. À mon retour, j'ai présenté mes excuses à certains de nos banquiers pour avoir dit qu'ils étaient les pires du monde. Ce n'est pas vrai.

• 1020

Mr. Epp: Only the second worst.

M. Epp: La deuxième place.

[Text]

Mr. Zepf: England was similar. England and Scotland are not as industrialized and they don't expect a lot of new start-up companies. When we went over and said we might develop a manufacturing branch over there, it was a big deal because it's so rare. I could see why—it's because the financial community is not there really to draw in.

Mr. Epp: Would you have any recommendations to the banks or the Department of Finance in this area?

Mr. Zepf: As I said earlier, I think businesses that are successful should not be taxed to death and have all their profits go into a black hole, after which you try to give a piece back at three times the cost or whatever. That would be the first thing. The banks might need a little push on looking at what covenants they use on us. The personal guarantees are a killer, but they're trying to cover the loan they give you two or three times. If they can't get the inventory receivables anymore, they go to personal guarantees.

It's a stopper for getting companies evolving. The guy's already taken a risk, but the bank doesn't believe they should have to take a risk. They're not there for the risk. They're there to loan to viable companies. We have to do our bit as small companies to have management smart enough not to go bankrupt and to pick the right market and product to be successful. So it does fall a bit on business, but we're looking for some of the road blocks. My biggest one would be to not take all the money away. Just because we make some, don't take it all away. I have been putting most of it back in.

Mr. Epp: Thank you.

Mr. Mitchell (Parry Sound—Muskoka): Congratulations, Mr. Zepf, on an excellent company and one that's obviously creating employment in this country.

My question to you has to do with a comment that was made with an earlier expert witness. Last week when we were talking about angel capital he said that if I wasn't willing to lend the money, I wouldn't want the bank to lend it for me. How far do you think the banks should be entering into the risk market? Is it appropriate for Canadian chartered banks to be taking more risk?

Mr. Zepf: You're talking to an entrepreneur who's risked everything for twenty years. A banker doesn't know what risk is compared to what I do, because I personally put it on the line. I would say no. I think there are other avenues out there to get equity money into firms, money that can be taken back. That means the owner at some time can buy that person out if he so desires, or go public or so forth.

Can the banks be all things? I don't know. Why would they do it unless they're going to make a lot of money? How are you going to justify them taking risks with public funds unless it's legislated that they must just because they are banks.

[Translation]

M. Zepf: C'est la même chose en Angleterre. L'Angleterre et l'Écosse ne sont pas aussi industrialisées et il n'y a pas beaucoup de nouvelles entreprises qui se créent. Lorsque nous sommes allés les voir pour leur dire que nous aimerions y installer une usine, ils ont été tout étonnés parce que c'est très rare. J'ai compris pourquoi—les institutions financières n'offrent pas vraiment ce genre d'aide.

M. Epp: Auriez-vous des recommandations à faire aux banques ou au ministère des Finances dans ce domaine?

M. Zepf: Comme je l'ai dit tout à l'heure, je crois que les entreprises qui marchent ne devraient pas être surtaxées, leurs bénéfices disparaissant dans un tonneau des Danaïdes d'où ils ressortent parfois pour leur être re prêtés trois fois trop cher. Ce serait un début. On pourrait peut-être aussi inciter gentiment les banques à réviser leurs clauses de prêts. Les garanties personnelles nous assassinent, et les banques essaient de couvrir trois fois le montant des prêts consentis. Quand elles ne peuvent plus se servir des inventaires et des comptes-clients, elles réclament des garanties personnelles.

Les entreprises en pleine expansion sont arrêtées net dans leur élan. L'entrepreneur prend un risque, mais la banque, elle, ne croit pas avoir à en prendre. Elle n'est pas là pour ça. Elle est là pour prêter de l'argent aux entreprises viables. Les petites entreprises doivent faire leur part et apprendre à mieux se gérer pour ne pas faire faillite, à choisir le bon marché et le bon produit. Les entreprises ont donc certaines responsabilités, mais il y a certains obstacles qui devraient disparaître. Le plus important, c'est de ne pas nous prendre tout notre argent. Ce n'est pas parce que nous en gagnons un peu qu'il faut tout nous le prendre. J'ai pratiquement tout réinvesti.

M. Epp: Merci.

M. Mitchell (Parry Sound—Muskoka): Mes félicitations, monsieur Zepf, d'avoir créé une excellente entreprise qui, de toute évidence, est créatrice d'emploi.

Ma question est liée aux commentaires faits par un des experts qui est venu témoigner un peu plus tôt. La semaine dernière, alors que nous parlions de capitaux d'investisseurs particuliers, il nous a dit que si ces derniers n'étaient pas disposés à prêter leur argent, il n'aimerait pas que leur banque le fasse à leur place. Jusqu'à quel point les banques devraient-elles se lancer sur le marché à risque? Serait-il opportun que les banques à charte canadiennes prennent plus de risques?

M. Zepf: Vous parlez à un entrepreneur qui risque tout ce qu'il a depuis 20 ans. Comparé à moi, un banquier ne sait pas ce que c'est que prendre des risques car moi, personnellement, je mets tout en jeu. Je répondrai par la négative. Je crois qu'il y a d'autres sources de financement pour ces entreprises, sources qui peuvent être rachetées. Je veux dire par là que l'entrepreneur peut rembourser l'investisseur pour s'en débarrasser s'il le désire, ou émettre des actions dans le public, par exemple.

Les banques peuvent-elles servir à tout? Je ne sais pas. Pourquoi le feraient-elles si elles ne sont pas sûres de gagner beaucoup d'argent? Comment justifier qu'elles prennent des risques avec des fonds publics à moins que vous ne légifériez qu'elles doivent le faire, justement parce qu'elles sont des banques.

[Texte]

It's a big bureaucracy, remember that. Every time you have a bureaucracy trying to do something, it consumes cash to do it. Is that the best way to try to get money into where it's supposed to be? The whole idea is that small and medium-sized firms have access to capital, but you want to do it in the least expensive way to the whole society. I think going through governments or big bureaucracies is a cost in itself. You have simple processes out there. One is the Income Tax Act, but you don't tend to use it as often as you could. I think it's a simpler process.

Mr. Mitchell: Thank you.

Mr. Shepherd (Durham): Thank you for coming here today.

I have a few observations. You seem to be telling us that you're netting about 2% of sales and you've got a tremendous growth in foreign receivables. I don't doubt that you have a lot of problems financing that. Why are you not using things like the Export Development Bank and letters of credit? You mentioned tax deferral plans, but RRSPs are already available to do some of these things.

I want to focus on two points. One important point had to do with personal guarantees. I wonder if you could focus on what you think is a reasonable level of security coverage for which banks should possibly start relinquishing their personal guarantees. I guess we could talk about the quality of that security and so forth.

• 1025

The second point is an analogy. If I've got a million bucks and I am willing to invest it in your business, what are you going to give me for it?

Mr. Zepf: Well, on the million bucks one I have thought about that one quite a bit. As I said to the previous speaker, a stock broker or something is not as risky in the sense of running a small business.

It is hard to convince investors to invest in small and medium-sized firms that are high-tech. It really is hard, because you are trying to convince them of your vision of where you're going. Everyone is relying on you being right, and you could be wrong a thousand ways. It is tough.

I don't have an answer for that other than he is going to ask what his return is. If you answer that you are going to grow this fast and give a 15% return each year over five years, he may say that's not enough. Generally, today, it isn't enough for an investor; he would be wanting to get closer to 25% to put a million bucks into a firm.

Mr. Shepherd: But how would this be? I want a preference stock, a minority position participating in the equity of your company. I want a buy-back option at the end of 10 years and I want 15% return. You don't have to pay on a year-to-year basis, but it has to be paid over the term of the 10 years. Is something like that attractive to you?

[Traduction]

N'oubliez pas que ce sont de grosses organisations bureaucratiques. Chaque fois qu'une organisation bureaucratique essaie de faire quelque chose, cela coûte de l'argent. Est-ce le meilleur moyen d'injecter l'argent là où il devrait l'être? L'objectif, c'est que les petites et les moyennes entreprises aient accès à ces capitaux, mais de la manière qui coûte le moins cher à la société. Je crois qu'il y a un coût en soit à passer par le gouvernement ou les grosses organisations bureaucratiques. Il y a des procédures plus simples qui existent déjà. Il y a la Loi de l'impôt sur le revenu qu'on a malheureusement tendance à oublier un peu trop souvent. C'est une procédure plus simple à mon avis.

M. Mitchell: Merci.

M. Shepherd (Durham): Merci d'être venu nous voir.

J'ai quelques observations à faire. Vous semblez nous dire que vos ventes vous rapportent 2 p. 100 net et que vos comptes-clients étrangers connaissent une énorme croissance. Je comprends que financer cela vous pose beaucoup de problèmes. Pourquoi n'utilisez-vous pas la Banque de développement des exportations et les lettres de crédit? Vous avez parlé des régimes de report d'impôt, mais les REÉR sont justement disponibles pour certaines de ces choses.

J'aimerais parler de deux choses en particulier. Vous avez insisté sur les garanties personnelles. Je me demande si vous pourriez nous dire ce qui constitue à votre avis un niveau de sécurité raisonnable à partir duquel les banques pourraient commencer à renoncer à exiger des garanties personnelles. Je suppose que nous pourrions parler de la qualité de cette garantie, etc.

Le deuxième point est une analogie. Si j'ai un million de dollars à investir dans votre entreprise, qu'allez-vous me donner en retour?

M. Zepf: Eh bien, pour ce qui est de l'investissement d'un million de dollars, j'y ai réfléchi assez longuement. Comme je l'ai dit à l'intervenant précédent, il est moins risqué d'être courtier en bourse que d'exploiter une petite entreprise.

Il est difficile de convaincre les investisseurs d'investir dans de petites et moyennes entreprises de haute technologie. C'est vraiment difficile, car on essaie de les convaincre que la façon dont on voit l'avenir de l'entreprise est la bonne. Tout le monde compte sur le fait que l'on a raison, et on pourrait se tromper de mille façons. C'est difficile.

Je n'ai pas d'autre réponse à vous donner sinon que l'investisseur va vous demander quel sera son rendement. Si vous lui répondez que vous aurez telle croissance et que vous aurez un rendement de 15 p. 100 chaque année sur une période de cinq ans, il trouvera peut-être que cela n'est pas suffisant. De façon générale, ce n'est pas suffisant aujourd'hui pour un investisseur qui est prêt à mettre un million de dollars dans une entreprise. Il chercherait plutôt un rendement de 25 p. 100.

M. Shepherd: Mais que pensez-vous de la proposition suivante? Je veux des actions privilégiées, une part minoritaire dans le capital de votre société. Je veux une option de rachat au bout de 10 ans et je veux un rendement de 15 p. 100 qu'il n'est pas nécessaire de payer chaque année, mais qui devrait être payé sur une période de 10 ans. Un tel arrangement serait-il intéressant pour vous?

[Text]

Mr. Zepf: To me, as a company? Yes, but in reality, these angels are putting that money in their pocket. They're not investing. We have lots of them in our region, lots of them with millions of dollars, and it is just a risk.

Mr. Shepherd: My only observation is maybe the government should facilitate and create an after-market in some of these areas that would facilitate investment in smaller-sized businesses.

Mr. Zepf: Well, sure, I would like to see it, too. It is a matter of how cumbersome it is to get it into the companies. There have been some provincial ones in Ontario getting money into firms.

They're very time consuming and you have to meet all these requirements. Remember, you are talking small and medium-sized firms here. They don't have full-time staff to spend six months to do all this stuff.

Mr. Shepherd: What about the guarantee aspect?

Mr. Zepf: The personal guarantee? Well, of course, no one wants that on their head, but I guess it is still the obligation of the banks to protect the investors in the bank. The more they feel they are being at risk, the more they need collateral to make sure that risk is covered, so it comes down to the cost to the risk.

If the return isn't there, be it an angel or venture capitalists or a bank, they are going to ask for a bigger chunk of return in the shorter term to make up for that.

Mr. Shepherd: My experience with banks is they ask for the personal guarantee no matter what their coverage is. If you had two dollars of security to one dollar of debt, would that be a reasonable proposition to start asking the bank to withdraw that personal guarantee?

Mr. Zepf: Yes, I think they are around two and a half to three to one.

The Chairman: Thank you.

Mr. Rocheleau: Vous nous disiez, monsieur Zepf, que depuis 1992, vos relations avec votre banquier semblaient s'être améliorées. Compte tenu du caractère hautement technologique de votre entreprise, attribuez-vous cette situation au fait que votre banquier a mieux compris vos besoins et asseoit son prêt sur l'intangible de votre entreprise, ou au fait que vos garanties personnelles se sont améliorées?

Mr. Zepf: Well, I would say the first reason is that our company in our region has a high profile. We do a lot of things; we win awards. We are getting some pretty interesting contracts. The region knows us. Certainly, the bankers in the region hear about us. We have made money.

But also, what I do is make sure that every year I put a bid out to three banks regardless of whether I am happy with my bank or not, so I test the waters and I always have back-up banks. The idea is that management should be doing that all the time. You don't wait for a bank to review you all the time; you go out and review the banks and so you are always protecting yourself.

[Translation]

M. Zepf: Pour mon entreprise? Oui, mais en fait, ces investisseurs gardent l'argent dans leurs poches. Ils n'investissent pas. Nous en avons beaucoup dans notre région, beaucoup qui ont des millions de dollars, et c'est tout simplement trop risqué.

M. Shepherd: Mon seul commentaire, c'est que le gouvernement devrait peut-être créer un second marché qui faciliterait l'investissement dans les plus petites entreprises dans ce domaine.

M. Zepf: Bien sûr, j'aimerais bien moi aussi qu'il y ait un second marché de ce type. Mais cela peut être assez compliqué d'aller chercher ces investissements pour les entreprises. Il y a eu certains de ces investissements provinciaux en Ontario dans les entreprises.

Cela demande beaucoup de temps et il faut répondre à toutes sortes d'exigences. N'oubliez pas que l'on parle ici de petites et moyennes entreprises. Ces dernières n'ont pas le personnel à temps plein qu'il faut pour passer six mois à faire tout cela.

M. Shepherd: Et l'aspect garantie?

M. Zepf: La garantie personnelle? Eh bien, naturellement, personne ne veut être obligé d'en donner, mais je suppose que les banques sont obligées de protéger leurs investisseurs. Plus elles ont l'impression que l'investissement est risqué, plus elles ont besoin de nantissements pour garantir ce risque, de sorte que c'est une question de coût du risque.

S'il n'y a pas de rendement, l'investisseur, la société financière de capitaux à risques ou la banque demandera un pourcentage plus élevé du rendement à court terme en compensation.

M. Shepherd: D'après mon expérience avec les banques, ces dernières demandent une garantie personnelle, peu importe le taux de couverture. Si vous aviez deux dollars de garantie pour un dollar de dette, cela serait-il suffisant pour demander à la banque de laisser tomber la garantie personnelle?

M. Zepf: Oui, je pense qu'à l'heure actuelle elles demandent une garantie personnelle pour deux et demi ou trois contre un.

Le président: Merci.

Mr. Rocheleau: Mister Zepf, you told us that your relations with your banker seemed to have improved since 1992. Given the highly technical nature of your company, would you attribute this improvement to the fact that your banker now better understands your needs and is basing your loan on the intangible assets of your company, or to the fact that your personal guarantees have improved?

M. Zepf: Je dirais que la première raison, c'est que notre entreprise a une grande visibilité dans notre région. Nous faisons beaucoup de choses; nous gagnons des prix. Nous obtenons des contrats assez intéressants. La région nous connaît. Les banquiers de la région entendent certainement parler de nous. Nous avons fait de l'argent.

En outre, chaque année, je présente une demande à trois banques, peu importe que je sois satisfait ou non de ma banque, afin de sonder le terrain et de toujours avoir une banque de réserve. C'est quelque chose qu'il faudrait toujours faire. Il ne faudrait pas toujours attendre que ce soit la banque qui réexamine le dossier; il faut passer les banques en revue de façon à toujours se protéger.

[Texte]

The banks realize when you are prepared with the strategies and all the financial data, that you can give them a binder two inches thick about your firm and where you are going. That makes it a lot easier for that manager to sell you and get the deal you want. A lot of it still is that management has to prepare themselves quite a bit. We do that, and I think that has made a big difference for us to get them to see where we're going.

[Traduction]

Les banques savent que lorsque l'on a préparé sa stratégie et toutes les données financières, on peut leur remettre un classeur de deux pouces d'épaisseur au sujet de l'entreprise et de son orientation. Il est ainsi beaucoup plus facile pour le directeur de vous donner ce que vous voulez. L'important, c'est de bien se préparer. C'est ce que nous faisons, et je pense que pour nous cela fait toute la différence pour ce qui est de leur faire comprendre nos projets.

• 1030

Mr. Ianno: Have you approached any of the schedule II banks, the German banks or any of the others?

Mr. Zepf: I haven't in the last while. I used to go through them, but I wasn't asking enough; there wasn't a big enough picture. Usually they want everything—your real estate, the demand loan, your term loans, and sometimes you're not willing to go that route. So I haven't had a lot of experience with the second level banks.

Mr. Discepola: I know the \$200,000 threshold is in existence. I've been in business for 16 or 17 years, and the \$200,000 small business threshold has been in existence since then. What do you think the reasonable threshold should be by today's standards?

Mr. Zepf: I would say a minimum of \$500,000, but \$750,000 would be closer to it.

Mr. Discepola: What advantage would there be for government? What would incite small business people to take that additional profit? What would you do with it?

Mr. Zepf: In the 22 years we've been in business I think we have paid ourselves a dividend three times. Sooner or later, you should pay the shareholders something for their investment. I would say that most entrepreneurs will put that money back in, because they want to see that baby grow. Sometimes they put too much in. Personally, they're too weak in the sense that they have no personal value in assets. You have to let them take something out. Everyone puts back in if they can help it.

Mr. Discepola: Can I ask you the level of satisfaction that you've experienced over your lifetime on a scale of one to ten?

Mr. Zepf: My lifetime, or can I shorten it up a bit?

Mr. Discepola: Yes.

Mr. Zepf: That scale would be from zero to six and in between. It's all over the place. I just switched banks in the last two months.

An hon. member: Pre and post.

Mr. Zepf: If you say before two months, it would be a different answer than it is today.

Mr. Discepola: Well, let's say before two months.

Mr. Zepf: I guess I would have to say a five.

Mr. Discepola: Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Zepf, for a very thought-provoking presentation. You've given us lots of food for thought. After your formal presentation here today, and as we proceed with our work, we will probably be in touch with you. I

M. Ianno: Avez-vous pressenti les banques de l'annexe II, les banques allemandes où d'autres banques?

M. Zepf: Je ne l'ai pas fait récemment. Je l'ai déjà fait auparavant, mais je n'insistais pas suffisamment. Le cadre de notre exploitation ne s'y prêtait pas. Habituellement, elles veulent tout—votre immobilier, vos prêts remboursables sur demande, vos prêts à terme, et parfois vous n'êtes pas prêt à le leur donner. Je n'ai donc pas beaucoup d'expérience avec les banques de second niveau.

M. Discepola: Je sais qu'il existe un seuil de 200 000\$. Voilà 16 ou 17 ans que je suis en affaires et que ce seuil de 200 000\$ existe pour les petites entreprises. Quel serait à votre avis un seuil raisonnable pour les petites entreprises aujourd'hui?

M. Zepf: Je dirais un minimum de 500 000\$, mais 750 000\$ serait encore mieux.

M. Discepola: Quel serait l'avantage pour le gouvernement? Est-ce que cela inciterait les petites entreprises à prendre ces profits additionnels? Que feriez-vous avec cela?

M. Zepf: Je suis en affaires depuis 22 ans, et je crois que nous ne nous sommes versés un dividende que trois fois. Tôt ou tard, il faut verser aux actionnaires quelque chose pour leur investissement. Je dirais que la plupart des entrepreneurs réinvestiront cet argent, car ils veulent que leur entreprise croisse. Parfois ils en investissent trop. Sur le plan personnel, ils n'ont pas une assise financière suffisante en ce sens qu'ils n'ont aucun élément d'actif personnel ayant de la valeur. Il faut les laisser sortir quelque chose. Ils réinvestissent tous lorsqu'ils le peuvent.

M. Discepola: Puis-je vous demander quel a été votre niveau de satisfaction au cours de votre vie, sur une échelle de un à 10?

M. Zepf: Au cours de toute ma vie, ou puis-je raccourcir un peu la période?

M. Discepola: Oui.

M. Zepf: Mon niveau de satisfaction varierait de zéro à six. Il varie énormément. Je viens tout juste de changer de banque au cours des deux derniers mois.

Une voix: Avant et après.

M. Zepf: Si vous me demandez ce qu'il en était avant ces deux mois, la réponse sera différente de ce qu'elle est aujourd'hui.

M. Discepola: Eh bien, disons avant les deux derniers mois.

M. Zepf: Alors, je dirais que c'est un cinq.

M. Discepola: Merci.

Le président: Merci, monsieur Zepf, de cet exposé qui pousse à la réflexion. Vous nous avez donné beaucoup, largement matière à réflexion. Nous communiquerons sans doute avec vous plus tard au cours de nos travaux. Je remarque

[Text]

notice your main contact at the department is Ian Donald. Perhaps we can get his perspective, as well, on your proposal with respect to the community venture pool—plus, of course, those of the political masters at some stage in the game.

Thank you.

Notre prochain invité est

Mr. Ron Starr from Dean Lee Management. Mr. Starr, welcome to our committee. We're happy to have you here with us today, and I invite you to make a brief opening statement.

Mr. Ron Starr (Dean Lee Management Inc.): Thank you, Mr. Chairman. I wasn't able to get all the information to you on time. I'll let you know a little bit about myself. I was born and raised in the Toronto area, and I went to school in Michigan to study engineering. I started my career in Pennsylvania, and in 1971 I made a decision to move back to Canada with my family.

I guess in the last 23 years I could be called an entrepreneur because, simply, I started businesses without any money. As a matter of fact, it was a little embarrassing when my children were smaller. When they went to school they didn't know what their dad did, and with the exception of being on council in the city of Mississauga for a short period of time, I have never really had a pay-check from a corporation. I've had to go out and make dollars and create jobs. I believed in serving my community.

• 1035

Some of the observations and comments I'm going to make today derive from the fact that I am the past president of the Board of Trade in Mississauga and that I sit on the commission for Mississauga Hydro and probably every other board the city has seen fit to put me on. I think I've been able to garner a lot of information. Perhaps by osmosis I've been able to pick up a lot of feedback from those people who have had problems with banks.

That's not to say we haven't had problems with banks and financial institutions. There is a difference. I think banks and the original big five controlled the banking industry until the last number of years. I'm glad to see the type A, type B and other financial institutions and the insurance companies are spreading their wings and getting out into other areas of financing. When I refer to bankers, I mean all of these in a general sense.

I have provided a letter to the committee. I'd like to dwell briefly on some of the points for a moment.

The 1990s certainly have changed the way we're going to be doing business over the next number of years. I think the economic realities are such that we have to form new partnerships, new liaisons. Frankly, I think the most popular buzzword that's going to enter the lexicon of the banking industry is attitude change. This attitude change is one that was not there before. I think the banking industry has hidden behind a facade. I say that in my letter. There is a facade. It's almost a

[Translation]

que la personne avec laquelle vous communiquez le plus souvent au ministère est Ian Donald. Nous pourrions peut-être obtenir son point de vue également sur votre proposition concernant le programme d'initiative industrielle communautaire en plus d'obtenir, naturellement, le point de vue des responsables politiques un peu plus tard au cours de cet exercice.

Je vous remercie.

Our next witness is

M. Ron Starr de Dean Lee Management. Monsieur Starr, bienvenue à notre comité. Nous sommes heureux de vous accueillir aujourd'hui et je vous invite à faire une brève déclaration liminaire.

M. Ron Starr (Dean Lee Management Inc.): Merci, monsieur le président. Je n'ai pas réussi à vous envoyer tous les renseignements à temps. Je vais donc vous parler un peu de moi. Je suis né et j'ai grandi dans la région de Toronto, et j'ai étudié l'ingénierie au Michigan. Ma carrière a débuté en Pennsylvanie et, en 1971, j'ai pris la décision de revenir au Canada avec ma famille.

On peut dire que depuis les 23 dernières années je suis ce que l'on appelle un entrepreneur, puisque je me suis lancé en affaires sans argent. En fait, c'était même un peu gênant lorsque mes enfants étaient plus petits. Lorsqu'ils allaient à l'école, ils ne savaient pas ce que leur père faisait, et sauf lorsque j'ai été conseiller municipal pour la ville de Mississauga pendant une courte période, je n'ai jamais vraiment reçu un chèque de paye d'une société. J'ai dû aller moi-même gagner de l'argent et créer des emplois. Je voulais être aux services de ma collectivité.

Certaines des observations et des remarques que je vais faire aujourd'hui découlent du fait que je suis l'ancien président de la Chambre de commerce de Mississauga et que je siège à la commission de Mississauga Hydro et à tous les conseils auxquels le conseil municipal a jugé bon que je siège. Je pense avoir réussi à recueillir beaucoup d'information. Peut-être par osmose j'ai pu souvent obtenir la réaction des gens qui ont eu des problèmes avec les banques.

Cela ne veut pas dire pour autant que nous n'ayons pas eu de problèmes avec les banques et les institutions financières. Il y a une différence. Je pense que les banques et les cinq grandes banques originales ont contrôlé l'industrie bancaire jusqu'à il y a quelques années. Je suis heureux de voir que les banques de type A, de type B et d'autres institutions financières ainsi que les compagnies d'assurances élargissent leurs horizons et peuvent maintenant offrir d'autres services financiers. Lorsque je parle des banquiers, je veux parler de toutes ces institutions en général.

J'ai remis une lettre au comité. J'aimerais en aborder avec vous brièvement certains éléments.

Les années 90 ont certainement changé la façon dont nous feront des affaires au cours des prochaines années. Les réalités économiques sont telles que nous devons former de nouveaux partenariats, de nouvelles liaisons. Franchement, je pense que l'expression la plus populaire qu'il faudra ajouter au lexique de l'industrie bancaire est «changement d'attitude». Ce changement d'attitude n'existait pas auparavant. Je pense que l'industrie bancaire se cachait derrière une façade. Je le dis dans

[Texte]

wall we've created where we say we have fiduciary responsibility to our shareholders and to the people that work at the bank, and there is a standard operating procedure book.

Anybody who's gone to the bank, borrowed money and had problems will always come back to the fact that for some reason, if there are problems, it's never that individual's problem; it's always purported to be somebody up above who is forcing a decision. That has happened to me and it's happened to other people. When you try to meet up with this spectre you're trying to deal with, it's always somebody higher up.

It's also truly a shame that people in the banking industry are not knowledgeable. Other speakers mentioned cases that demonstrate some of them know nothing about your business, yet they're charged with the responsibility of allowing you to have that money and those credit lines. At the same time they have the discretion to pull away that banking connection and money from you. I don't think most bankers have the business experience of people who are entrepreneurs. It's all very fine for a banker to call a meeting, sit down for lunch and discuss a proposal if a good business that's easy to understand is involved. In that situation, there are not going to be many problems up front.

The moment you start to have either a cashflow problem, a deficit problem, or any other matter of that kind, however, you'll find bankers normally—and I emphasize normally—are in a quandary. They pull you in for a discussion and launch a retreat.

Perhaps the traditional financing methods they've followed all these years is not working. That's why I'd certainly like to suggest what we need over the next number of years is an attitude change, not only from within the banking industry but also in its role in partnership relationships.

Relationship banking is founded on partnerships, where the banker understands what you're doing. Nowadays the partners have to include governments. I hate to say that in such a broad sense, but the government has a responsibility.

The problem we've had over the past four or five years is trying to set a new stage for the way we're going to do business over the next number of years. I don't think we're going to see the booms of the 1980s for some time to come. Certainly the economists have dwelled on that in some depth, indicating that what we're seeing is a new, revised way of doing business. Our whole economy has been re-engineered.

We've gone through a devastating four or five years. Now is the time to change direction. If we have directional change, and that is attitude change, where does it come from? I hate to say it, but if the direction—to change the attitudes of financial institutions and bankers—has to be forced by government, so be it. Anybody who has been out in the world struggling, surviving and providing jobs, indicates to me that there has to be a change.

[Traduction]

ma lettre. Il y a une façade. C'est presque un mur que nous avons créé lorsque nous disons que nous avons une responsabilité fiduciaire vis-à-vis de nos actionnaires et des gens qui travaillent à la banque, et il existe une façon standard de procéder.

Tous ceux qui ont déjà eu des problèmes lorsqu'ils ont emprunté de l'argent à la banque reviennent toujours au fait que pour une raison ou pour une autre, le problème ne se situe jamais au niveau de la personne avec laquelle ils traitent; le problème provient toujours d'un supérieur qui l'oblige à prendre telle ou telle décision. Cela m'est arrivé et est arrivé à d'autres. Lorsqu'on tente de rencontrer ce fantôme, c'est toujours quelqu'un au-dessus.

Il est également vraiment dommage que les employés des banques ne connaissent pas mieux leur travail. Certains témoins ont parlé de gens qui ne connaissaient rien de votre entreprise, et qui ont pourtant la responsabilité de vous accorder un prêt et des lignes de crédit. En même temps, ils ont toute la discrétion pour vous refuser un prêt. Je pense que la plupart des banquiers n'ont pas l'expérience des affaires qu'ont les entrepreneurs. Il est très facile pour un banquier de convoquer une réunion et de discuter d'une proposition au cours d'un déjeuner s'il s'agit d'une entreprise facile à comprendre. Dans ce cas, il n'y aura pas tellement de problèmes au départ.

Mais qu'il y ait un problème de liquidité, un problème de déficit ou tout autre problème du genre, habituellement—je répète habituellement—les banquiers sont un dans l'embarras. Ils en discutent avec vous, mais ils finissent par battre en retraite.

Peut-être que les méthodes traditionnelles de financement qu'ils ont suivies pendant toutes ces années ne fonctionnent pas. C'est pourquoi je dirais que ce dont nous aurons besoin au cours des prochaines années, c'est d'un changement d'attitude, non seulement au sein de l'industrie bancaire, mais pour ce qui est du rôle que cette dernière joue dans les partenariats.

Les rapports avec les banques sont fondés sur des partenariats où le banquier comprend ce que vous faites. De nos jours, les gouvernements doivent être aussi partenaires. Je n'aime pas dire cela dans un sens aussi général, mais le gouvernement a une responsabilité.

Le problème que nous avons eu au cours des quatre ou cinq dernières années, c'est d'essayer de trouver une nouvelle façon de faire des affaires pour les prochaines années. Je ne pense pas que nous connaîtrons de nouveau l'essor des années 80 avant quelques temps. Les économistes y ont certainement longtemps réfléchi, et en sont venus à la conclusion que la façon de faire des affaires est en train de changer. Toute notre économie a été restructurée.

Les quatre ou cinq dernières années ont été dévastatrices. Le moment est venu de changer d'orientation. D'où proviendra ce changement d'orientation, ce changement d'attitude? Je n'aime pas dire cela, mais si c'est le gouvernement qui doit imposer ce changement d'orientation afin de changer les attitudes des institutions financières et des banquiers, alors qu'il en soit ainsi. Tous ceux qui se sont battus, qui ont réussi et qui ont créé des emplois me disent qu'un changement s'impose.

[Text]

[Translation]

• 1040

We're here to find solutions. I think this committee certainly recognizes, from the information I have, that you're charged with the responsibility of finding solutions. There are problems. Let's not dwell on those problems forever.

I think the financial institutions have to reach out to the business community and understand what they're doing. They have to help their clients; they have to build a better relationship. I think some of these points have been mentioned. I think bankers have to show greater flexibility. Where necessary, they must have custom-built and custom-moulded programs for either a client or an area. I'm speaking from the golden horseshoe area.

We've had our problems. Certainly I've had problems with banks in almost every business we've invested in.

By the way, I started businesses from scratch. We're a family-owned company. My wife and I started a company. To this day, she is involved in various enterprises. My daughter joined us recently. Our most common problems are still with the banks. They don't understand what we're doing. They don't show the flexibility I mentioned.

If we're talking about different programs across the country, I think it really behoves this group, and the MPs themselves, to get involved. Perhaps you're going to have them.

One suggestion I'll make down the road is perhaps there should be forums, road shows or whatever else. These ideas aren't new, but this has not happened in the past number of years.

Mississauga, by the way, has just held a forum last week. I don't know how it turned out because I was away. They had a forum between the bankers and small business. I don't know if the MP for the area was able to attend or not, but apparently there was a lot of bashing.

I don't think we're here for bashing. Certainly I'm not here today for bashing. We can all reiterate horror stories. We're here today to find out what the problems are.

We have to realize that global competition is upon us. I don't think Canadians have that niche anymore such that we're going to control our own destiny. The only way we're going to have a better and stronger country is if the attitudes of the banks change. Perhaps our dreams, and those of entrepreneurs, will change into business targets and we'll be working along with those banks.

I have a point about how tough it is to borrow money. I've read with interest how easy it is to borrow \$2 billion recently. I don't think that a certain Mr. Rogers has his home on the line for that amount of money.

However, what about an entrepreneur who is trying to get \$10 million or \$100 million or \$500,000? The first thing asked is how much equity is in the home. Do you have a cottage? How many cars do you have? What about that 1974 snowmobile? That's worth \$100. Put it down on the list. Everything you and I own has always been on some sort of a list.

Nous sommes ici pour trouver des solutions. Je pense que votre comité reconnaît certainement, d'après les renseignements dont je dispose, qu'il a la responsabilité de trouver des solutions. Il y a des problèmes. Il ne faut pas s'étendre sur ces problèmes ad vitam eternam.

Je pense que les institutions financières doivent tendre la main aux entreprises et essayer de comprendre ce qu'elles font. Elles doivent aider leurs clients, elles doivent créer de meilleurs rapports. Je pense que certains de ces points ont déjà été mentionnés. Je pense que les banquiers doivent faire preuve d'une plus grande souplesse. Ils doivent adapter leurs programmes à chaque client ou à chaque région. Je parle au nom de la région du Niagara.

Nous avons eu nos problèmes. Nous avons certainement eu des problèmes avec les banques dans presque toutes les entreprises où nous avons investi.

Au fait, je me suis lancé en affaires à partir de rien. Nous sommes une entreprise familiale. Ma femme et moi-même avons mis sur pied une entreprise. Jusqu'à présent, elle a participé à toutes sortes d'entreprises. Ma fille s'est jointe à nous récemment. Nos problèmes les plus courants sont toujours ceux que nous posent les banques. Ces dernières ne comprennent pas ce que nous faisons. Elles n'ont pas la souplesse dont j'ai parlé.

Pour ce qui est des divers programmes au pays, je pense qu'il appartient vraiment à votre groupe, et aux députés comme tel, d'intervenir. Peut-être obtiendrez-vous ces programmes.

Ce que je suggérerais plus tard, c'est que l'on organise des forums ou des tournées. Ces idées ne sont pas nouvelles, mais rien de cela ne s'est fait depuis un certain nombre d'années.

Un forum s'est d'ailleurs tenu à Mississauga la semaine dernière. Je ne sais pas ce qui en est ressorti, car je n'étais pas là. Il s'agissait d'un forum entre les banquiers et les petites entreprises. Je ne sais pas si le député de la région a pu y assister, mais il paraît qu'il y a eu beaucoup de dénigrement.

Je ne pense pas que nous soyons ici pour dénigrer qui que ce soit. Je ne suis certainement pas ici pour le faire. Nous pouvons tous raconter des histoires d'horreur. Nous sommes ici aujourd'hui pour essayer de déterminer les problèmes.

Nous devons nous rendre compte que nous faisons face à la concurrence mondiale. Je ne pense pas que les Canadiens aient encore ce créneau qui lui permet de contrôler sa propre destinée. La seule façon d'améliorer et de renforcer notre pays, c'est de changer les attitudes des banques. Peut-être que nos rêves et que ceux des entrepreneurs se traduiront en objectifs d'affaires et que nous pourrions travailler avec ces banques.

J'aimerais dire quelques mots sur la difficulté d'emprunter de l'argent. J'ai lu avec intérêt combien il était facile d'emprunter 2 milliards de dollars récemment. Je ne pense pas qu'un certain M. Rogers ait dû donner sa maison en garantie pour cette somme.

Cependant, qu'en est-il pour un entrepreneur qui veut emprunter 10 millions ou 100 millions ou 500 000\$? La première question qu'on lui pose, c'est quelle est la valeur nette réelle de sa maison. Est-ce qu'il a un chalet? Combien de voitures a-t-il? Et cette motoneige 1974? Elle vaut 100\$. Ajoutons-la sur la liste. Tout ce dont vous et moi êtes propriétaires figurent toujours sur la liste.

[Texte]

I think there has to be a special effort made so bankers understand where an entrepreneur or a small business is coming from. If the financial institutions are not interested in forming new partnerships or getting together with people to understand their business, then I think the government has to get involved in some fashion.

I don't think that's a good idea, but there has to be clout. There used to be somebody else in these hallowed halls. When he spoke, it was with a booming voice. I won't mention his name, but I think it rhymes with Blenkie. In the papers I read that whenever he spoke here, no matter how he spoke, or whatever he said, he caused some problems for them. Maybe there has to be someone else taking over with that sort of an advantage. You people have the advantage. I think it's time we formed these partnerships and worked together.

Here are some ideas. I think banks—this is for them—should have business hotlines. This is simply something that entrepreneurs, all business people, or anyone else can go to to make it easier so a potential borrower can at least get upfront information on how to do business and maybe feel more at ease.

• 1045

I don't how many of you have had to go before a banker with your game plan in tow. You are usually told it's not satisfactory and you must go back and redo it. He pushes it upstairs, brings it back downstairs and goes through all these steps. I see a few smiles. You've gone through that.

I think there has to be more information available. Perhaps there'll have to be more seminars. More forums will have to come forward from government in conjunction with the boards of trade, the chambers of commerce and you. Let's face it, four and half years from now, knowing all these people in business is probably going to help you. I'm not looking at it from that side, but certainly I think the MPs have a lot of clout in their communities. I think it's time we all got involved in the partnership.

There has to be a better incentive system, and how we do that is a subject for another forum.

Some ideas have been brought forward with respect to tax breaks, tax incentives, and RRSP pools. In some areas of the country we have the embryo situations. I think you have to do this not only in the regionally disparaged areas.

Ontario is probably just as bad now as what were originally termed the problem areas on the east coast, the west coast, and wherever else. Ontario never had those problems. Ontario has them worse than any other place right now.

There has to be a special banking committee of some sort set up. I don't know enough about what you are doing, but there should be an ombudsman that people in business can talk to in government.

[Traduction]

Je pense qu'il faut faire un effort spécial pour faire comprendre aux banquiers la position d'un entrepreneur ou d'un propriétaire de petite entreprise. Si les institutions financières ne sont pas intéressées à former de nouveaux partenariats ou à discuter avec les gens pour comprendre leur entreprise, je pense que le gouvernement devra intervenir d'une certaine façon.

Je ne pense pas que ce soit une bonne idée, mais quelqu'un doit avoir de l'influence. Auparavant, il y avait quelqu'un d'autre dans ces couloirs sacrés. Lorsqu'il parlait, il le faisait d'une voix tonitruante. Je ne mentionnerai pas son nom, mais je pense qu'il rime avec Blenkie. Je lisais dans les journaux que chaque fois qu'il prenait la parole ici, peu importe comment il le faisait ou ce qu'il disait, il leur causait des problèmes. Peut-être que quelqu'un devrait prendre la relève. Vous avez un avantage. Je pense qu'il est temps de former ces partenariats et de travailler ensemble.

Voici quelques idées. Je pense que les banques devraient avoir des lignes téléphoniques directes pour aider les entreprises. Il serait ainsi plus facile pour les entrepreneurs, les gens d'affaires et n'importe quel emprunteur d'obtenir de l'information sur la façon de procéder et d'être ainsi plus à l'aise.

Je ne sais pas combien d'entre vous avez dû aller voir un banquier avec votre plan d'affaires. Habituellement, on vous répond qu'il n'est pas satisfaisant et que vous devez le refaire. On l'envoie plus haut, on le ramène en bas et on passe à travers toutes ces étapes. Je vois quelques sourires. Je vois que vous êtes passés par là.

Je pense qu'on doit pouvoir disposer de plus d'informations. Il faudra peut-être davantage de colloques. Le gouvernement devra organiser davantage de forums avec les chambres de commerce et avec vous. Dans quatre ans et demi, le fait de connaître tous ces gens d'affaires va sans doute vous aider. Cela mis à part, je pense que les députés ont certainement beaucoup d'influence dans leurs collectivités. Je pense qu'il est temps que nous participions tous au partenariat.

Il doit y avoir de meilleurs incitatifs, et la façon d'y arriver pourrait faire l'objet d'un autre forum.

On a avancé certaines idées concernant les allègements fiscaux, les incitations fiscales et les regroupements de RÉER. Dans certaines régions du pays, on en est au stade embryonnaire. Je pense qu'il faut aussi prendre ces mesures ailleurs que dans certaines régions désavantagées.

La situation est sans doute aussi critique en Ontario qu'elle ne l'était dans les régions que l'on qualifiait autrefois de régions problèmes, la côte est, la côte ouest ou ailleurs. L'Ontario n'avait jamais connu ces problèmes. L'Ontario est aujourd'hui encore plus touchée que n'importe qu'elle autre région.

Il faudrait mettre sur pied un comité spécial sur les banques. Je ne suis pas suffisamment au courant de ce que vous faites, mais on devrait avoir un ombudsman auquel les gens d'affaires pourraient s'adresser.

[Text]

The other point made about the \$200,000 was one of the issues I was going to raise. We have to look at where we are from the financial side. I realize maybe it's not in this committee's deliberations, but I certainly think the financial side must be looked at. Maybe there is a special way of dispensation for capital gains or other areas.

The Chairman: Mr. Starr, if I would ask you to briefly conclude your initial statement.

Mr. Starr: My main comment is that problems are never solved by one person. I think we're all in this together, so let's work together. That's why I'm here today.

The Chairman: Thank you very much.

M. Rocheleau: Monsieur Starr, merci pour votre témoignage.

Vous avez dit, et j'en suis assez étonné, qu'au niveau des changements d'attitude et de mentalité qui sont nécessaires pour l'évolution des relations entre les banques et les petites et moyennes entreprises, vous comptiez possiblement sur l'intervention de l'État. Je ne vous cacherai pas que cela me surprend parce que c'est un discours qu'on entend très peu souvent. On entend plutôt l'inverse. On dit à l'État de se retirer d'à peu près tous les champs d'activités.

Si vous avez fait une réflexion là-dessus, j'aimerais que vous nous en fassiez bénéficier, parce que cela pourrait être très intéressant. Qu'est-ce que l'État pourrait faire, concrètement, pour améliorer la situation?

Mr. Starr: If there isn't voluntary cooperation, the state has to become involved in some fashion. Otherwise I think the country is in trouble from a larger viewpoint.

The banking industry is controlling the finances and the dollars to the entrepreneurs and small business, who are the generators of new jobs in the country. If banks can't do that properly and there is no cooperation, I don't see any other answer. That's why my first suggestion is that there should be an attitude change with government or state intervention used almost as a hammer. If we can't do something together then the state will have to become involved.

I don't think that is good for us either, but we have to look at every opportunity and every way of doing business. That's why we're here today. A lot of the ideas may be just thrown out, but I think there may be some good ideas brought forward.

• 1050

M. Péloquin: Monsieur Starr, vous avez dit dans votre exposé que les banques ne connaissaient pas bien ou ne connaissaient pas suffisamment vos entreprises.

À quoi attribuez-vous cette situation? Est-ce parce que vous ne vendez pas suffisamment vos entreprises ou parce que les banquiers ne font pas d'efforts pour les connaître?

Mr. Starr: In many cases, and I can give you a couple of specific examples—we had a manufacturing company. We dealt with a bank for three to four years and that individual never once suggested coming out to our plant.

[Translation]

L'autre point qui a été soulevé au sujet des 200 000\$ est une question que j'allais moi-même aborder. Nous devons examiner notre situation du point de vue financier. Je comprends que cela ne fait peut-être pas l'objet des délibérations de votre comité, mais je pense qu'il faudrait examiner l'aspect financier. Il existe peut-être un moyen d'accorder une dispense spéciale pour les gains en capital ou dans d'autres domaines.

Le président: M. Starr, pourriez-vous conclure brièvement votre déclaration liminaire?

M. Starr: Je conclurai en disant que les problèmes ne sont jamais résolus par une seule personne. Nous sommes tous dans le même bateau, alors travaillons ensemble. Voilà pourquoi je suis ici aujourd'hui.

Le président: Merci beaucoup.

Mr. Rocheleau: Mister Starr, thank you for your presentation.

I was rather surprised to hear you say that you were counting on government intervention to bring about the necessary attitude and mentality changes required to improve relations between banks and small and medium-sized businesses. I won't hide the fact that I find this rather surprising because this is not something we hear very often. We rather hear the reverse. The State is being told that it should withdraw from practically all the spheres of activity.

If you have any thoughts about this, I would like you to share them with us, because it could be very interesting. What concrete measures could the State take in order to improve the situation?

M. Starr: Si la collaboration n'est pas volontaire, l'État devra intervenir d'une certaine façon, sinon je pense que le pays va se trouver dans une situation difficile en général.

L'industrie bancaire contrôle les finances et les prêts aux entrepreneurs et aux petites entreprises qui sont créateurs de nouveaux emplois. Si les banques ne peuvent pas faire leur travail et n'y mettent pas de la bonne volonté, je ne vois pas d'autre solution. C'est pourquoi ma première suggestion concerne un changement d'attitude, l'intervention du gouvernement ou de l'État étant utilisée presque comme un marteau. Si nous ne pouvons pas faire quelque chose ensemble, l'État devra intervenir.

Je ne pense pas que ce soit une bonne chose pour nous non plus, mais nous devons examiner toutes les possibilités et toutes les façons de faire des affaires. C'est pourquoi nous sommes ici aujourd'hui. On lance peut-être des idées qui n'auront pas de suite, mais je pense qu'il peut y avoir aussi de bonnes idées.

Mr. Péloquin: Mr. Starr, you said in your presentation that bankers didn't know your businesses well or that they didn't know them well enough.

What do you think is the reason of this situation? Is it because you do not sell your businesses well enough or is it because bankers do not make any efforts to know them?

M. Starr: Dans de nombreux cas, et je peux vous donner quelques exemples précis—nous avions une entreprise de fabrication. Nous avons fait affaire avec un banquier pendant trois ou quatre ans. Il n'a jamais proposé de venir visiter notre usine.

[Texte]

We've been involved in land development and building, as Mr. Varone is now. We were dealing with a particular individual who was our account manager. In five years he's never been on one of our sites. He's never asked to go out and see what that pile of dirt was for or what problems we're having or whatever.

As long as everything was going fine and we were paying the interest, he sat in his office. That's what I mean when I say there are people who should maybe serve an apprenticeship. Wouldn't it be nice if you had businessmen or businesswomen coming in as bankers? But that's not what happens in the majority of cases. I have met one or two business people who have gone the other way.

M. Péloquin: Monsieur Starr, est-ce que la mondialisation des marchés a eu un impact direct sur vos besoins d'accès au capital?

Mr. Starr: With respect to our business, not as directly as it would. We've gotten out of one or two of the businesses that would require export capital, guarantees and that sort of thing. However, it has affected the way we do business. If we're doing a home building project in Mississauga, for example, I have to go to California and Texas and Calgary and maybe Chicoutimi to find out what they are doing differently and better.

It isn't as simple as having an advantage in a particular area any more. We have to find out what's going on worldwide. We have to go to the conferences around the world now. This wasn't done 10 or 20 years ago. The global economy is such that we are changing the way we're doing business. If we come up with better methods or whatever, I hope the bankers will understand that.

Mrs. Parrish (Mississauga West): I would like to welcome you today, Ron. I'm pleased that you came from Mississauga on such short notice. I'm also pleased to be kept up to date on what goes on in Mississauga. I didn't know about the business forum last week. If you're suggesting that MPs should get more involved in this, maybe we should tell Hazel that.

I have a couple of questions, and I don't think I would embarrass you by saying this. Mississauga's boom years have slowed down and a lot of developers are in trouble. You seem to be weathering the storm. Why are you successful when everyone else is falling around you?

Mr. Starr: You find a bigger partner. You find somebody with strength. You find someone who does not have to rely on the banks as much as you had to rely on them. That's it in a nutshell. That doesn't happen very often. Even those people are looking for partners that they think will survive and do better in the long term. That's what we did, and other people are doing the same. That's why you have the mergers and that's why you have changes.

Mrs. Parrish: A good track record in the business community helps as well—

Mr. Starr: Yes.

Mrs. Parrish: —but you're not relying on banks anymore. You're pretty well relying on the strength of others.

[Traduction]

Nous avons été promoteurs-constructeurs, comme M. Varone l'est actuellement. Nous faisons affaire avec une personne en particulier qui était notre directeur des comptes. En cinq ans, il n'est jamais venu visiter l'un de nos chantiers. Il n'a jamais demandé à venir voir à quoi servait cette pile de terre ni à venir se rendre compte sur place des problèmes que nous avions.

Tant que tout allait bien et que nous versions les intérêts, il restait bien assis dans son bureau. Voilà ce que je veux dire lorsque je dis que certaines personnes devraient peut-être suivre une période d'apprentissage. Ne serait-ce pas formidable de voir des gens d'affaires devenir banquiers? Mais ce n'est pas ainsi que les choses se passent dans la plupart des cas. J'ai rencontré une ou deux reprises des gens d'affaires qui étaient passés de l'autre côté.

Mr. Péloquin: Mr. Starr, has the globalization of markets had a direct impact on your capital access needs?

M. Starr: Pour ce qui est de notre entreprise, pas directement. Nous nous sommes retirés d'une ou deux entreprises qui avaient besoin de capital d'exportation, de garanties et ce genre de choses. Cependant, cela a eu un impact sur la façon dont nous faisons des affaires. Si nous avons un projet de construction domiciliaire à Mississauga, par exemple, je dois me rendre en Californie, au Texas, à Calgary et peut-être à Chicoutimi pour voir si les choses se font différemment et mieux là-bas.

Ce n'est plus aussi simple que d'avoir un avantage dans une région en particulier. Nous devons savoir ce qui se fait dans le monde entier. Nous devons nous rendre à des conférences dans le monde entier. Cela ne se faisait pas il y a 10 ou 20 ans. L'économie mondiale est telle que nous changeons notre façon de faire des affaires. Si nous trouvons de meilleures méthodes, j'espère que les banquiers le comprendront.

Mme Parrish (Mississauga Ouest): J'aimerais vous souhaiter la bienvenue à notre Comité aujourd'hui, Ron. Je suis heureuse que vous ayez pu venir de Mississauga avec si peu de préavis. Je suis en outre heureuse que vous me teniez au courant de ce qui se passe à Mississauga. Je n'étais pas au courant du forum qui a eu lieu la semaine dernière. Si vous dites que les députés devraient participer davantage, nous devrions peut-être le dire à Hazel.

J'ai quelques questions, et je ne pense pas vous mettre dans l'embarras en disant que la ville de Mississauga ne connaît plus la prospérité qu'elle a connue il y a quelques années, et que bon nombre de promoteurs ont des problèmes. Vous semblez vous en sortir très bien. Pourquoi avez-vous du succès alors que tous les autres autour de vous font faillite?

M. Starr: Il faut trouver un plus gros partenaire. Il faut trouver quelqu'un de solide, quelqu'un qui ne compte pas autant sur les banques que vous. Bref, c'est ce qu'il faut faire. Cela ne se présente pas très souvent. Même ces gens-là cherchent des partenaires qui pourront survivre et réussir à long terme. C'est ce que nous avons fait, et d'autres le font aussi. C'est pourquoi il y a des fusions et des changements.

Mme Parrish: Une bonne réputation dans le domaine des affaires est également utile. . .

M. Starr: Oui.

Mme Parrish: . . . mais vous ne vous fiez plus aux banques. Vous vous fiez plutôt à la force d'un partenaire.

[Text]

[Translation]

• 1055

Mr. Starr: We are barely using the banks, and only when we have to.

Mrs. Parrish: I have heard a couple of presenters talk about the trauma of a demand loan being called in overnight. Have you ever lived through that, or do you know people who have done that?

Mr. Starr: Yes.

Mrs. Parrish: I am curious, maybe not using a personal example, but—

Mr. Starr: I'll use a personal example. The mortgage on my home was called, which was guaranteeing a loan for the business. I guess because I was not sympathetic to what they wanted to know personally about my family and this and that, and I refused, frankly, to get the family involved with them, I was given notice to find a different institution immediately.

Mrs. Parrish: And did you?

Mr. Starr: That is on my home, by the way. Fortunately, as you mentioned, I think we had a good track record. I went to another institution and it was transferred almost immediately. They couldn't figure out... But again, and I think it was mentioned from other people, immediately the other institution phoned them and then they phoned back around. Why are they doing this? It was traumatic. As a matter of fact, a friend of mine called me. He does business at that particular institution and they asked him about me. That's when I said, I am out of there. I don't care. We left on demand, but we left voluntarily, too. That is going on; it is going on all the time.

I would suggest that if you folks had two or three hours to come down to Mississauga, we would have a forum and we would give you 30 to 40 stories. The banks will say that these are only odd cases and this only happens here or there, but why do you hear them in every community in this country if it is so out of whack with respect to what is happening?

To answer another question that you may be leading up to, the percentages you can borrow on are now reduced to... If you have 100% of hard assets, you can probably borrow 20% to 50% of those. I am saying hard assets, something that can be converted to cash immediately. In fact, in one case we had to get a letter of credit that had to be backed up by a term deposit. I got a term deposit for \$100,000 and then they gave me my letter of credit.

Mrs. Parrish: This is a man with a long track record of success.

Mr. Starr: Well, it is that way. It is everywhere. I am sure the other witnesses, as you talk to them, will give you the same thing. It would be interesting to hear what happens in other parts of the country. We are supposed to be the golden

M. Starr: Nous ne faisons pratiquement pas appel aux banques, et uniquement quand nous n'avons pas le choix.

Mme Parrish: Deux témoins nous ont dit à quel point il était traumatisant de voir un prêt à demande rappelé du jour au lendemain. Avez-vous déjà eu cette expérience, ou connaissez-vous des gens qui l'ont eue?

M. Starr: Oui.

Mme Parrish: Cela m'intrigue, et sans aller jusqu'à citer un exemple personnel, vous pourriez...

M. Starr: Je peux vous donner un exemple personnel. L'hypothèque sur mon domicile a été rappelée, une hypothèque qui garantissait un prêt pour l'entreprise. J'imagine que je ne m'étais pas suffisamment empressé de donner les détails qu'ils me demandaient sur ma famille, je ne voulais pas que ma famille soit mêlée à cela, et j'ai été averti que je devais trouver une autre institution immédiatement.

Mme Parrish: Vous en avez trouvé une?

M. Starr: Soit dit en passant, il s'agissait de mon domicile. Heureusement, comme vous l'avez dit, notre réputation était bonne. Je me suis adressé à une autre institution et l'hypothèque a été transférée presque immédiatement. Ils n'ont pas compris... Mais là encore, et je crois que d'autres témoins ont mentionné la même chose, l'autre institution leur a téléphoné immédiatement, après quoi ils se sont informés à droite et à gauche. Pourquoi le font-ils? Ce fut vraiment traumatisant. En fait, un de mes amis m'a appelé pour me dire que cette institution, avec laquelle il faisait lui-même affaire, lui avait posé des questions à mon sujet. C'est là que j'ai décidé que je me retirais. Cela m'était égal. Notre prêt a été rappelé, mais nous sommes partis volontairement également. On assiste à ce genre de choses sans arrêt.

Si votre comité avait deux ou trois heures de libre et pouvait venir à Mississauga, nous pourrions réunir les gens et vous raconter 30 ou 40 histoires. Les banques vous diront que ce sont des cas isolés, que cela ne se produit que rarement, mais si cela ne correspond pas vraiment à la réalité, pourquoi entend-on ces mêmes histoires dans tout le pays?

Pour répondre à une autre question que vous allez peut-être me poser maintenant, les pourcentages sur lesquels vous pouvez maintenant emprunter ont été réduits à... Sur un actif solide de 100 p. 100, vous pouvez probablement emprunter l'équivalent de 20 à 50 p. 100 de la valeur de cet actif. Quand je parle d'actif solide, je veux dire quelque chose qui peut être converti en liquide immédiatement. En fait, une fois nous avons eu besoin d'une lettre de crédit qui devait être garantie par un dépôt à terme. J'ai effectué un dépôt à terme de 100 000 dollars, après quoi on m'a donné ma lettre de crédit.

Mme Parrish: Et voilà un homme qui a une excellente réputation.

M. Starr: Voilà comment cela se passe. Et on retrouve cette situation partout. Je suis certain que d'autres témoins vous raconteront la même chose. Il serait intéressant de savoir ce qui se passe dans d'autres régions, car c'est très fréquent ici, et

[Texte]

horseshoe, and it is happening there. I am one individual. Unfortunately, or fortunately, I have heard a lot of these stories because of being involved in the community. We have invested in other companies, by the way. In at least six or eight cases over the last number of years, we have put money into ventures because those folks could not get money any place else.

Mrs. Parrish: Mr. Chairman, I have one very brief question. During the election campaign a lot of people talked about how tough the banks were and how there was really no competition. During that campaign some Liberals said, what would happen if we suddenly chartered a whole pile of new banks and stirred up some competition? Is that an avenue that should even be looked into?

Mr. Starr: I don't know if the banking industry is serving the business community adequately. I think part of what you are suggesting happened already when they chartered the B banks and allowed some of the other financial institutions to do other types of business—the insurance companies, trust companies. I think maybe that should be looked at, whether they could service the different types... I don't know. In the U.S. certainly, and I looked a little bit into Europe, you don't have the same sort of control with five or six major banks as we do in Canada. In other countries they are spread out a lot more evenly.

Mrs. Parrish: Thank you, Ron.

• 1100

Mr. Epp: In relation to the last question, it occurs to me that since the banks have become involved, the trust companies and perhaps the insurance companies are wondering if they're next in line. Do you see this lack of competition between the various institutions as having an effect upon the banks' willingness to provide credit where needed?

Mr. Starr: I think you'd almost have to separate the institutions. I sense that the banks are more tightly held than other financial institutions. There are limitations on what trust companies can do and what other financial institutions can loan on. Insurance companies, as I understand it, have to have a certain amount of assets in bonds and debentures, and they have to have the back-up, the collateral, obviously for people's demises.

In the meantime, I don't know if there's been enough of a change or, to answer your question directly, if there's enough competition between those people. I've had better experience, frankly, from the trust companies and the insurance companies. They're not any easier to deal with, but they seem to want to understand, because I think they've gotten into this business only in the last number of years, so maybe they've taken this different attitude to find out more about your business and more about your ventures.

Mr. Epp: I guess that was the point of my question.

[Traduction]

pourtant, nous sommes censés être dans une région qui est considérée comme une corne d'or. Je suis une cas particulier, personne, mais malheureusement, ou peut-être heureusement, j'ai beaucoup entendu parler de ces anecdotes car j'ai beaucoup de contacts avec la communauté. Soit dit en passant, nous avons investi dans d'autres compagnies. Depuis quelques années, à six ou huit reprises au moins, nous avons investi dans des entreprises qui ne réussissaient pas à trouver de l'argent nulle part.

Mme Parrish: Monsieur le président, une dernière question très courte. Pendant la campagne électorale, beaucoup de gens ont dit à quel point les banques étaient dures et ont déploré l'absence de concurrence véritable. Pendant cette campagne, des Libéraux se sont demandé ce qui se produirait si du jour au lendemain on accordait des chartes à toute une série de nouvelles banques pour susciter un peu de concurrence? Devrait-on l'envisager?

M. Starr: Je ne sais pas si le secteur bancaire sert suffisamment bien le secteur commercial. En fait, ce que vous suggérez a déjà été fait en partie lorsqu'on a accordé des chartes aux banques de la catégorie B et lorsqu'on a autorisé d'autres institutions financières à effectuer d'autres types de transactions; je pense aux compagnies d'assurance et aux compagnies de fiducie. Peut-être devrait-on se demander si ces compagnies-là peuvent offrir les différents services... Je ne sais pas. Il est certain qu'aux États-Unis—et j'ai quelque peu étudié le cas de l'Europe également—on n'a pas cette situation où cinq ou six banques principales exercent un tel contrôle. Dans d'autres pays, les établissements bancaires sont beaucoup mieux répartis.

Mme Parrish: Merci, Ron.

M. Epp: Je reviens sur la dernière question; je me dis que puisque les banques ont été touchées, les compagnies de fiducie, et peut-être aussi les compagnies d'assurance doivent se demander si leur tour va suivre. Pensez-vous que ce manque de concurrence entre les diverses institutions constitue un facteur qui empêche les banques d'offrir du crédit là où on en a besoin?

M. Starr: À mon avis, il faut pratiquement séparer les institutions. J'ai l'impression que les banques sont beaucoup plus contrôlées de l'intérieur que les autres institutions financières. Les compagnies de fiducie et les autres institutions financières sont limitées dans ce qu'elles peuvent faire, dans le type de prêt qu'elles peuvent consentir. Si j'ai bien compris, les compagnies d'assurance doivent avoir un certain actif sous forme d'obligations et de débiteures et également des garanties, des marges de sécurité en cas de non-paiement.

En attendant, je ne sais pas si les choses ont suffisamment changé, ou encore, pour répondre à votre question directement, s'il y a suffisamment de concurrence entre ces gens-là. Je vous avouerai que j'ai eu de meilleures relations avec les compagnies de fiducie et les compagnies d'assurance. Ce ne sont pas des relations plus faciles, mais au moins ces compagnies-là semblent chercher à comprendre. Elles sont arrivées sur la scène depuis quelques années seulement, et c'est peut-être ce qui explique leur attitude, puisqu'elles semblent plus s'intéresser à votre entreprise, à vos projets.

M. Epp: C'est là que je voulais en venir.

[Text]

[Translation]

Mr. Starr: Yes.

Mr. Epp: As I see these other institutions being drawn into the banks and that level of competition diminishing, has it made a difference in the banks themselves?

Mr. Starr: I don't think so. I don't sense that.

Mr. Epp: Not worse or better?

Mr. Starr: I don't know how many of you have gotten the surveys. I've gotten two at least from large banks asking about service and this and that. I think all of these people are looking at that area, but the last four or five years have been such a turmoil I think we almost have to get out of this recession a little bit and just see where we're going with it.

Mr. Epp: Thank you.

Mr. Mills: This is just to get a point of clarification from Mr. Starr.

When you were telling us about this experience you had with the demand on your mortgage on your home, did I hear you correctly? Did you say that other banks were actually checking with the existing bank as to what was going on vis-à-vis your account?

Mr. Starr: Yes. It happened when I applied to a different bank or financial institution. Just so I give you the whole story, mine was a mortgage on demand. It wasn't unusual because I was using it for the business. Therefore, when I had this discussion and we finally decided to part ways, I went to another institution and that institution then went to the original bank.

Mr. Mills: The competing bank went to the other bank to seek information about your account.

Mr. Starr: Yes.

Mr. Mills: Did you report that to the president after you left the bank?

Mr. Starr: I still haven't done my letter because I was simmering for so long on this whole matter that I thought the letter might be libellous.

Mr. Mills: Well, Mr. Starr, I would like to inform you that in the last Parliament we passed a law amending the Bank Act to help consumers who ran into this difficulty, and you have a consumer right to report that to the Superintendent of Financial Institutions. You will find that will appear in the annual report of the Superintendent of Financial Institutions because that type of activity is quite improper.

Mr. Starr: Thank you. I appreciate that.

Mr. Zed (Fundy—Royal): I was curious with the question that Mr. Rocheleau asked you. It was something that you said in your opening remarks about government getting more involved in the banking relationship with the consumer. I was wondering if you could give us some specific example.

The second question I have, while you're thinking about that perhaps, is, how many banks do you currently bank with and how many times in your career have you changed banks? If you don't mind telling us. You've given us a story about how

M. Starr: Oui.

M. Epp: Au fur et à mesure que ces autres institutions se sont rapprochées des banques et que le niveau de concurrence a baissé, est-ce que cela a forcé les banques à changer?

M. Starr: Je ne crois pas. Je n'en ai pas l'impression.

M. Epp: Ce n'est ni mieux ni pire?

M. Starr: Je ne sais pas si vous avez vu ces sondages; j'en ai reçu deux au moins des grandes banques, posant des questions sur les services, etc. Tous ces gens-là s'intéressent à ces secteurs, mais il y a eu de tels bouleversements depuis quatre ou cinq ans qu'il va pratiquement falloir attendre la fin de cette récession pour se faire une idée de la situation véritable.

M. Epp: Merci.

M. Mills: J'aimerais seulement demander une précision à M. Starr.

Quand vous nous avez raconté l'expérience du rappel de l'hypothèque sur votre résidence, est-ce que j'ai bien compris? Est-ce que vous avez dit que les autres banques avaient contacté la banque qui détenait l'hypothèque pour avoir des détails sur votre compte?

M. Starr: Oui. Cela s'est produit quand j'ai demandé un prêt à une autre banque ou institution financière. Pour vous donner une idée de la situation, il s'agissait d'une hypothèque à demande, ce qui n'était pas inhabituel puisque j'utilisais l'argent dans l'entreprise. Nous avons donc eu cette discussion, et c'est là que j'ai décidé d'abandonner cette banque et de m'adresser à une autre. C'est à ce moment-là que cette autre banque a contacté la première.

M. Mills: La banque concurrente s'est adressée à la première banque pour obtenir des informations sur votre compte?

M. Starr: Oui.

M. Mills: Est-ce que vous avez rapporté cet incident au président après avoir quitté la banque?

M. Starr: La lettre n'est toujours pas rédigée car je fulminais tellement après toute cette histoire que je craignais de rédiger une lettre diffamatoire.

M. Mills: Monsieur Starr, je tiens à vous dire que pendant la dernière législature nous avons adopté une loi modifiant la Loi sur les banques, justement pour aider les consommateurs qui se heurtent à ce problème. En votre qualité de consommateur, vous avez le droit de rapporter ce genre de choses au surintendant des institutions financières. Et ce genre de choses est publié dans le rapport annuel du surintendant des institutions financières, car c'est tout à fait irrégulier.

M. Starr: Merci. C'est une bonne chose.

M. Zed (Fundy—Royal): Monsieur Rocheleau vous a posé une question qui m'a intrigué. Vous avez dit dans votre déclaration d'ouverture que le gouvernement intervenait de plus en plus dans les relations entre les banques et les consommateurs. Pourriez-vous nous en donner des exemples précis?

Pendant que vous réfléchissez à cela, je vais vous poser une autre question; avec combien de banques faites-vous affaire actuellement et, dans votre carrière, combien de fois avez-vous changé de banques? Si vous vouliez bien nous dire cela. Vous

[Texte]

you changed banks once with a specific reason. We've heard that people describe banking as a personal relationship, and I'm just curious as to the relationship, the longevity of your relationships with banks and that kind of thing.

[Traduction]

nous avez raconté comment vous avez changé de banque pour une raison bien précise. Certains témoins nous ont dit que leurs relations bancaires étaient des relations personnelles, et je m'interroge un peu sur le type de relations que vous avez eues avec les banques, leur durée, etc.

• 1105

Mr. Starr: I probably can answer the latter part quicker. Probably the first experience I had when I moved back to this great country 10 years ago was dealing with banks. I didn't need the money. I had a good time because they had deposits. I borrowed against my deposits.

When I finally started to, how shall I say, get larger and needed money and capital and I borrowed, it got more difficult. I guess I have dealt with probably three of the majors, three trust companies and one insurance company. On a rating scale, the trust and insurance companies were easier and better to deal with than the banks.

To head off the question I am sure Mr. Mills will ask, the rating on the rating scale is 3.67.

On your other question, is there a particular line of thinking you are heading toward?

Mr. Zed: Most private sector groups I've dealt with tend to want government less involved in their lives. You're wanting governments more involved. Is it more in a moral sense? Is that the direction of the code?

Mr. Starr: Yes. I think you need someone there—and I like the words "code of ethics"—to administer that. I think you need somebody to say, here are the game rules, here is the play book, we understand we want to get things going. Government has the power to do that.

I wouldn't want you involved directly with my business or the banking that way. But I want you to have some power to say you have a sense of direction here; you know what is good for the consumer. I am probably furthest away from having government getting involved in anything like that. Maybe that clarifies it.

M. Rocheleau: Vous avez parlé d'un code d'éthique il y a quelques minutes. Est-ce que cela sous-entend que, dans notre évaluation de la situation, nous devons penser que, dans certains cas, il y a une forme d'arbitraire qui est appliquée par le secteur bancaire face aux emprunteurs potentiels?

Est-ce qu'on nage dans l'arbitraire? S'agit-il d'un forme de négligence ou d'incompétence, d'un manque de formation, d'une question de mentalité, ou si cela peut être plus grave, pour que vous parliez d'un code d'éthique?

Mr. Starr: I guess a code of ethics is basically to know how the financial institutions should be dealing. Even on this point that was brought up on the cross-linking of information back and forth, I think there has to be an understanding more by business and the financial institutions as to what they can and can't do.

M. Starr: Probablement je peux répondre à la deuxième partie de la question plus rapidement. Il y a dix ans, quand je suis revenu à ce grand pays, j'ai eu des relations avec les banques pour la première fois. Je n'avais pas besoin de l'argent. Je me suis amusé beaucoup, car elles avaient des dépôts. J'ai emprunté contre mes dépôts.

Finalement, quand ma compagnie s'est développée, et j'avais besoin d'argent et de capitaux, et j'ai emprunté, les choses sont devenues plus difficiles. J'ai eu des relations avec trois grandes compagnies de fiducie et une compagnie d'assurance. Je dirais qu'il était plus facile et préférable de faire des affaires avec les compagnies de fiducie et les compagnies d'assurance qu'avec les banques.

J'anticipe la question que M. Mills va certainement poser, et je lui dis que la cote sur l'échelle d'évaluation est de 3,67.

Pour ce qui est de l'autre question que vous avez posée, où voulez-vous en venir exactement?

M. Zed: J'ai traité avec certains groupes du secteur privé, et la plupart veulent que les gouvernements s'ingèrent moins dans leurs activités. Vous, vous voulez que les gouvernements y participent davantage. Est-ce pour des raisons morales? Est-ce afin de faire respecter le code d'éthique?

M. Starr: Oui. A mon avis, il nous faut quelqu'un en place pour administrer un tel code d'éthique, formulation que j'aime bien. Il nous faut quelqu'un pour dire, voici les règles du jeu, nous les comprenons et nous voulons faire avancer les choses. Ce sont les gouvernements qui ont le pouvoir de le faire.

Je ne voudrais pas que vous participiez directement à ma compagnie ou à mes finances. Mais je veux que vous, le gouvernement, ayez le pouvoir de donner une certaine orientation; vous savez ce qui est bon pour les consommateurs. Loin de moi de dire que le gouvernement devrait participer à ce genre d'exercice. J'espère que cela répond à votre question.

Mr. Rocheleau: A few moments ago, you spoke about a code of ethics. Does that imply that when we assess the situation we should conclude that in some cases the banking sector is arbitrary when it considers potential borrowers?

Is it all very arbitrary? Is it a question of negligence or incompetence, lack of training, attitudes, or if it is more serious than that is that why you are talking about a code of ethics.

M. Starr: Je suppose que le but d'un code d'éthique serait d'indiquer comment les institutions financières devraient fonctionner. Même sur la question d'échanges d'information entre les institutions, je pense que le monde des affaires et les institutions financières devraient mieux comprendre ce qu'ils peuvent faire et ce qu'ils ne peuvent pas faire.

[Text]

Frankly, I have stories from other people I have talked to where the banks have badgered them. They have a special delinquent account department that is probably just as hard to get along with as some of these fly-by-night collection agencies. I think they have to understand there are ways of doing business. Whether you have an arbiter or an ombudsman of something like that, I think it is for a different forum.

Personally, I haven't given a lot of thought to it.

M. Rocheleau: Est-ce qu'on pourrait parler d'un code d'éthique quant à une grille d'analyse qui devrait être respectée pour chacun des dossiers? Si la grille d'analyse n'était pas respectée, le fardeau de la preuve pourrait incomber au banquier. Ne devrait-il pas être tenu de bien faire ses devoirs et de les faire respectueusement?

Mr. Starr: Yes, I agree with that. It goes back right to the beginning statement that the attitude change, frankly, is that the banks want to get to know your business. They want to be your partner, not partner working on the shop floor or whatever, but working with you to understand more about what you're doing and to call you up when you're having a problem, not call you up to thank you for the big deposit you made. There's the difference.

• 1110

When people in business are having a problem with their cashflow or whatever else, the worst call they can get is one from their banker who's pushing them. It is my experience, and I can tell you about other experiences from other people, that they don't call to say, let's sit down and solve this and work on it. It's usually, you're overdrawn; we're going to bounce your cheques, or some other nasty inference. I think to go back to the original part, there has to be an understanding. Maybe there has to be a different moral code of ethics.

The Chairman: I thank you Mr. Starr for your presentation.

Le prochain témoin est M. André Courtemanche, président de la compagnie Technomarine International Management Inc. Monsieur Courtemanche, bienvenue chez nous.

M. André Courtemanche (président de Technomarine International Management Inc.): Merci.

Le président: Si j'ai bien compris, en plus d'être président de votre propre compagnie, vous êtes président du Comité de la PME de l'Ordre des comptables agréés du Québec. Est-ce exact?

M. Courtemanche: C'est exact.

Le président: Depuis combien de temps occupez-vous ce poste?

M. Courtemanche: Je suis président du Comité de la PME depuis deux ans.

Le président: Je vous invite à nous faire une courte déclaration.

M. Courtemanche: Monsieur le président, afin de vous expliquer les difficultés auxquelles notre société a dû faire face au niveau du financement, j'aimerais vous donner un bref aperçu de nos opérations.

Notre entreprise conçoit, manufacture et installe des quais flottants pour des marinas, ainsi que des brise-lames flottants. Nous avons installé, à travers le monde, plus de 10 000 places-bateaux, et 15 des 20 brise-lames flottants en Amérique du Nord

[Translation]

Très franchement, j'ai entendu des histoires d'autres gens, des gens qui ont été harcelés par les banques. Elles ont un service spécial pour les comptes en souffrance qui est aussi sévère et difficile que certains de ces agences de recouvrement plutôt louches. Les banques doivent comprendre qu'il y a certaines façons de faire des affaires. Peu importe qu'il y ait un arbitre ou un ombudsman ou quelque chose du genre, je pense que cela c'est un autre sujet de discussion.

Personnellement, je n'y ai pas songé beaucoup.

Mr. Rocheleau: Could we have a code of ethics with various criteria that would have to be applied to each file? If the various criteria were not followed, the burden of proof would fall upon the bankers. Shouldn't they be required to do their homework properly and with some respect?

M. Starr: Oui, vous avez raison. Comme on l'a dit au début, les mentalités évoluent, et les banques veulent connaître votre commerce. Elles devraient être vos partenaires, pas au niveau des opérations, mais elles devraient travailler avec vous afin de mieux comprendre vos activités. Elles devraient vous appeler quand vous avez des difficultés, plutôt que de vous appeler pour vous remercier du montant considérable que vous avez déposé. Voilà la différence.

Quand les gens d'affaires n'ont pas une encaisse suffisante ou un autre problème quelconque, il n'y a rien de pire que d'avoir un appel de leur banquier qui les pousse dans le dos. D'après mon expérience, et d'après les expériences de d'autres, les banquiers n'appellent pas pour suggérer de se réunir et régler le problème. D'habitude, ils appellent pour vous informer que vos comptes sont à découvert et qu'ils ne vont pas respecter vos chèques, ou pour communiquer une autre nouvelle très désagréable. Comme on l'a dit au début, les banquiers doivent nous comprendre davantage. Peut-être faut-il un code d'éthique différent.

Le président: Je vous remercie de votre exposé, monsieur Starr.

The next witness is Mr. André Courtemanche, who is the President of Technomarine International Management Inc. Mr. Courtemanche, welcome to our committee.

Mr. André Courtemanche (President, Technomarine International Management Inc.): Thank you.

The Chairman: I understand that in addition to being the President of your own company, you are also the Chair of the Small Business Committee of the Ordre des comptables agréés du Québec. Is that so?

Mr. Courtemanche: That's right.

The Chairman: How long have you held that position?

Mr. Courtemanche: I have been Chairman of the Small Business Committee for two years.

The Chairman: Please go ahead and make a short statement.

Mr. Courtemanche: Mr. Chairman, I would like to give you a brief overview of our operations so that I can explain the problems that our company has had to face in the area of financing.

Our company designs, manufactures and installs floating docks for marinas, as well as floating breakwaters. We have installed more than 10,000 slips for docking boats, and we installed 15 of the 20 floating breakwaters in North America.

[Texte]

ont été installés par notre société. Nous avons fabriqué et installé en Angleterre le plus gros brise-lames jamais fait dans le monde. Nous sommes une des cinq plus importantes compagnies manufacturières de quais en Amérique du Nord. Nous sommes une des seules compagnies de fabrication de quais à avoir un service d'ingénierie en Amérique du Nord. Notre produit est un produit haut de gamme.

Un des problèmes auxquels nous devons faire face, c'est que lorsque nous devons signer un contrat avec un client, nous devons travailler de trois mois à trois ans. Habituellement, nous faisons affaire seulement une fois avec notre client parce que, quand un client a acheté une marina, il n'en achètera habituellement pas une autre durant sa vie.

Avant la récession, notre chiffre d'affaires se situait entre 5 et 7 millions de dollars; 80 p. 100 allaient à l'exportation, et nous employions environ 60 personnes. Depuis la récession, notre chiffre d'affaires se situe entre 1 et 2 millions de dollars, cela pour des ventes principalement faites au Québec et en Ontario, et nous employons entre 10 et 15 personnes.

[Traduction]

We built the biggest breakwater ever constructed in the world and installed it in England. We are one of the five largest companies manufacturing docks in North America. We are one of the only dock manufacturing companies that offers engineering services in North America. Our docks are top-of-the-range products.

One of our problems is that when we have to sign a contract with a customer, we have to work from three months to three years. Usually we deal with our customers only once, because when they buy a marina, they usually don't ever buy another one for the rest of their lives.

Before the recession, our sales were between \$5 and \$7 million; 80% of our sales were exports, and we employed about 60 people. Ever since the recession, our sales have been between \$1 million and \$2 million, mostly in Québec and Ontario, and we employ between 10 and 15 people.

• 1115

Notre opération est saisonnière et cyclique. Notre travail se fait principalement entre janvier et juin. Chaque fois qu'il y a une récession, étant donné que nos activités sont reliées au bateau, qui est un produit de luxe, nous sommes touchés directement.

Pour pallier au problème de nos opérations saisonnières et cycliques, avant la récession, on avait commencé à développer des marchés à l'étranger, notamment en Europe. Avec la récession, on a été obligés de faire du *downsizing*, d'abandonner tout développement à l'étranger et de situer nos opérations seulement au Canada, parce que même les États-Unis étaient eux aussi durement touchés par la récession.

Depuis un an, on a recommencé à investir dans notre réseau de vente international. En plus d'avoir des agents au Canada et aux États-Unis, on en a présentement en Nouvelle-Zélande, en Malaisie et Singapour, au Mexique, en Argentine et en Angleterre. Présentement, on essaie de trouver des agents sur le territoire chinois.

Je vous disais qu'on avait un produit haut de gamme. L'an dernier, nous avons vendu notre technologie à une entreprise japonaise. Habituellement, les Japonais achètent des technologies qui sont basées sur des brevets. Quant à nous, aucun de nos produits n'est breveté. Il s'agit seulement de *know-how*. Malgré tout cela, on a réussi à vendre notre technologie aux Japonais, cela après que l'entreprise japonaise ait vérifié à travers le monde pour trouver le meilleur produit.

Même si notre entreprise fait des affaires en Océanie, en Asie, en Europe et en Angleterre, on est quand même une très petite entreprise et on fait face à tous les problèmes de financement et de sous-capitalisation des petites entreprises.

En 1989-1990, afin de réduire les problèmes de financement et de capitalisation, j'avais fait une demande de prêt à la Banque fédérale de développement. Le prêt a été refusé, entre autres parce qu'on a un produit bien particulier. On n'a pas de base de comparaison puisqu'on est la seule compagnie d'importance au Canada qui fabrique des quais flottants. De plus, on n'a pas de clients réguliers parce qu'habituellement, on voit le client une seule fois dans la vie de l'entreprise. Enfin, on

Our operations are seasonal and cyclical in nature. Most of our work is done between January and June. Each time there is a recession, we are directly affected, because our business is related to boating, which is a luxury activity.

Before the recession, to offset the problem of our operations being seasonal and cyclical, we had started to develop markets outside the country, particularly Europe. When the recession hit, we had to downsize, and we had to abandon all our attempts to develop foreign markets and had to operate only in Canada, because even the United States was just as hard hit by the recession.

One year ago, we started to invest once again in our international sales network. In addition to having agents in Canada and the United States, we also currently have agents in New Zealand, Malaysia and Singapore, Mexico, Argentina and England. We are currently trying to find agents in China.

I was saying to you that our we make a top-of-the-range product. Last year, we sold our technology to a Japanese firm. Usually the Japanese purchase technology based on patents. In our case, none of our products are patented. We just have the know-how. But even so, we were able to sell our technology to the Japanese, after the Japanese firm had looked around the world to find the best product.

Even though our company does business in Oceania, Asia, Europe and England, we are still a very small company, and we face all the problems of financing and under capitalization that other small businesses have to deal with.

In 1989-1990, I applied for a loan from the Federal Business Development Bank in order to reduce our problems with financing and capitalization. We were turned down, because our product is very specialized, among other reasons. There is nothing with which to make a comparison, since we are the only major company in Canada that manufactures floating docks. Moreover, we do not have regular customers, because usually we only see the customer once during the life of his company.

[Text]

n'a pas de carnet de commandes fourni et on est une entreprise saisonnière et cyclique.

En 1991, au coeur de la récession, on avait réussi à signer un contrat pour la vente d'une marina en Caroline du Sud, un contrat de trois millions de dollars américains conditionnel à ce qu'on obtienne ou que notre client obtienne du financement.

Je me suis adressé à la SEE, et j'ai eu un premier refus. J'ai continué mes démarches auprès des vice-présidents de la SEE, et j'ai eu un autre refus. J'ai continué mes démarches auprès du président de la SEE, et j'ai encore eu un refus. J'ai présenté un dossier complet à M. Michael Wilson, qui était alors le ministre en charge de la SEE, et j'ai également eu un refus.

Concurremment, je faisais des démarches auprès de toutes les banques canadiennes qui avaient des filiales aux États-Unis et de toutes les banques américaines qui avaient des bureaux à Montréal ou à Toronto, et j'ai également eu des refus.

• 1120

J'ai fait des demandes à la Société de développement industriel du Québec qui, elle, était consentante à financer mon client pour 50 p. 100 à condition que la SEE finance l'autre 50 p. 100. La SEE a refusé.

En 1992, la banque avec laquelle je faisais affaire est devenue de plus en plus exigeante, et j'ai tenté de changer de banque. Pour la même raison que dans le cas de la Banque fédérale de développement, je n'ai pas été capable de changer de banque.

En décembre 1992, la banque a rappelé son prêt, et notre entreprise a été fermée de décembre 1992 à mars 1993. Durant cette période, j'ai rencontré environ 80 groupes de personnes, des particuliers, des gens qui font du financement privé, des compagnies de capital de risque et même le Fonds de solidarité. Sur les 80, j'ai trouvé une seule personne qui était intéressée à faire du financement. C'est du capital privé.

Depuis mars 1993, donc depuis un an, j'ai tenté à deux reprises, auprès de deux banques différentes, d'obtenir une marge de crédit. J'en ai été incapable. Présentement, toutes nos opérations sont financées par du capital privé.

Présentement, je me demande ce qui me pousse à continuer d'investir du temps, de l'énergie et de l'argent pour tenter d'avoir un volume à l'exportation de 5, 10, 15 ou 20 millions de dollars sans aide, alors que mes concurrents internationaux, entre autres les Français, ont l'aide de leurs gouvernements.

Merci.

Le président: Je vous remercie de votre témoignage, monsieur Courtemanche. Me permettez-vous de vous poser une courte question qui me vient à l'esprit comme cela? Vous dites que les Français ont de l'aide de leur gouvernement. Pouvez-vous nous expliquer quel genre d'aide les Français reçoivent?

M. Courtemanche: Je peux vous donner deux exemples. Lorsque Bombardier a fait une offre pour construire le métro de Singapour, son concurrent était une compagnie française. Bombardier est arrivée avec ses ressources internes pour essayer de négocier et d'obtenir le contrat. Les Français, eux, sont arrivés avec des gens de leur gouvernement et, en plus de cela, le financement du métro.

[Translation]

Finally, we do not have large backlog of orders, and we are a seasonal and cyclical company.

In 1991, in the middle of the recession, we managed to sign a sales contract with a marina in South Carolina. This deal was worth US \$3 million, but it was conditional on our obtaining financing or our customer obtaining financing.

I went to the Export Development Corporation, and I was turned down for the first time. I continued, approaching the Vice-Presidents of the EDC, and I was turned down again. Then I went to the President of the EDC, and once again I was turned down. I made an exhaustive submission to Mr. Michael Wilson, who was the minister responsible for the EDC at the time, and once again I was turned down.

At the same time, I was applying to all the Canadian banks that had branches in the United States and to all the American banks that had offices in Montreal or Toronto, and they turned me down too.

I approached the Société de développement industriel du Québec, and they agree to provide a 50% financing to my customer, as long as the EDC financed the other 50%. The EDC refused.

In 1992, the bank that I had been dealing with became more and more demanding, and I tried to change banks. I was not able to change banks, for the same reason as in the case of the federal business development bank.

In December 1992, the bank called in my loan, and our company was shut down from December 1992 to March 1993. During that time, I met with about 80 groups of people, private individuals, people who offer private financing, venture capital companies and even the Fonds de solidarité. Out of the 80 groups, I found just one person who was interested in financing us. This person offers private capital.

I have tried twice, since March 1993, that is for about one year, to get a line of credit from two different banks. I haven't been able to. At present, all our operations are financed through private capital.

These days I wonder why I continue investing time, energy and money to try to reach a volume of \$5, \$10, \$15 or \$20 million worth of exports without any help, when my international competitors, the French among others, receive help from their governments.

Thank you.

The Chairman: Thank you for your testimony, Mr. Courtemanche. Do you mind my asking you a short question that just came to mind? You say that the French get help from their government. Could you explain to us what kind of assistance they receive?

Mr. Courtemanche: I can give you two examples. When Bombardier submitted a bid to build the Singapore subway, their competitor was a French company. Bombardier arrived with its own resources to try to negotiate and win the contract. The French, however, arrived with people from their own government, and what's more, they came with the financing for the subway.

[Texte]

Dernièrement, au mois de décembre, nous avons fait une offre pour un contrat de quatre millions de dollars en Malaisie. Nous étions le plus bas soumissionnaire, nous avons le meilleur produit et la meilleure présentation et nous étions recommandés par l'ingénieur, mais nous n'avons pas obtenu le contrat. Une chose qu'on avait oubliée, c'était de retenir les services d'un lobbyiste local, ce que les Français avaient fait. La compagnie française n'a peut-être pas obtenu le contrat avec l'appui du gouvernement, mais je sais que l'offre de cette compagnie française, contre laquelle on a eu à soumissionner ailleurs dans le monde, était plus basse que la nôtre parce que le transport entre la France et le site de la marina était payé par le gouvernement français. Les Français font un genre de dumping avec ce produit-là.

[Traduction]

Recently, in December, we decided to bid on a \$4 million contract in Malaysia. We were the lowest bidder, we had the best product and the best presentation, and the engineer had recommended us, but we didn't get the contract. We had forgotten to hire a local lobbyist, which the French had done. Perhaps the French company did not get the contract with the support of the government, but I do know that this French company's bid, and by the way we have to bid against this company elsewhere in the world, was lower than our bid because the French government paid for the transportation between France and the site of the marina. In the case of this product, the French are practising a type of dumping.

• 1125

M. Rocheleau: Bonjour, monsieur Courtemanche. Bienvenue outre-Outaouais.

Je voudrais vous féliciter pour votre témoignage, votre courage et votre détermination dans l'adversité.

J'aimerais que vous nous en disiez davantage sur vos multiples démarches. Vous dites que vous vous êtes adressé à la SDI, la Société de développement industriel du Québec. Vous avez eu là une réponse quasi positive, mais à condition que la SEE collabore au dossier. La SEE a refusé de collaborer au dossier. Pouvez-vous nous dire quelles raisons ont alors été invoquées? Vous aviez quand même eu auparavant l'aval d'un autre organisme d'État. Qu'est-ce que ces gens-là ont bien pu invoquer? Entre autres, était-ce une question de manque de lobbying? C'est ce que j'ai derrière la tête.

M. Courtemanche: Parlez-vous de lobbying auprès de mon client ou auprès de...

M. Rocheleau: Auprès de la SEE.

M. Courtemanche: Auprès de la SEE. Je ne pense pas qu'il y ait eu de problème de lobbying avec la SEE. On a déjà fait affaire avec la SEE. En 1989, on a eu un contrat de 5,5 millions de dollars américains en Angleterre, et le financement avait été fait par la SEE. On n'avait pas eu besoin de lobbyiste.

Lorsque j'ai fait mes premières demandes directement à la SEE, on m'a dit qu'on n'avait pas confiance en mon projet, cela même si les garanties offertes par mon client étaient bonnes. Ces gens avaient de la crédibilité et leurs garanties étaient bonnes.

Par contre, durant les années de la récession, le marché du bateau, tant au Canada qu'aux États-Unis, est tombé complètement. Ici, au Québec, les gros manufacturiers comme Thundercraft Industries Inc., Industries Espadon Inc. et Doral, et même Cadorette Marine Corporation qui a des problèmes en ce moment, ont disparu. Aux États-Unis, il y a eu le même problème. Naturellement, lorsqu'il y a une récession, les gens dépensent moins pour les produits de luxe comme les bateaux. À ce moment-là, la SEE ne jugeait pas le projet viable. C'est la raison qu'on nous a donnée, même si la SDI, elle, consentait à nous financer et donc trouvait que le projet était viable, surtout que c'était en Caroline du Sud où le marché est différent.

Mr. Rocheleau: Good morning, Mr. Courtemanche. Welcome to the other side of the Ottawa river.

I would like to congratulate you on your testimony, your courage and your determination in the face of adversity.

I would like you to tell us more about your various attempts to get loans. You say that you went to the «Société de Développement Industriel du Québec», the SDI. You got a moderately positive answer from them, but there was the condition that the EDC provide funding too. The EDC refused to co-operate in this matter. Could you tell us what reasons they gave? In the past you did get assistance from another government agency. What reason did the people from the EDC give? Did you not do enough lobbying? That's what I suspect.

Mr. Courtemanche: Are you talking about lobbying my customer or lobbying—

Mr. Rocheleau: Lobbying the EDC.

Mr. Courtemanche: The EDC. I don't think there was any problem in terms of lobbying the EDC. We had already had dealings with them. In 1989, we won a contract worth \$5.5 million U.S. in England, and the EDC had provided the financing. We didn't need a lobbyist for that.

When I first applied directly to the EDC, I was told that they did not have confidence in my project, even though the security that my customer offered were good. My customer had credibility and the security he offered was good.

However, during the recession, the boating market in both Canada and the United States completely dropped. In Quebec, major manufacturers such as Thundercraft Industries Inc., Industries Espadon Inc. and Doral, disappeared, and even Cadorette Marine Corporation is having problems now. It was the same problem in the United States. Naturally, during a recession people spend less on luxury items such as boats. So at that time, the EDC did not think that the project was viable. That's the reason we were given, even though the SDI agreed to provide us with financing and thought that the project was viable, particularly since the contract was in South Carolina, where the market is different.

[Text]

Un des problèmes qu'on a toujours eus et qu'on va sûrement continuer d'avoir, c'est qu'on a un produit particulier que les gens ne connaissent pas. Naturellement, il n'y a pas de base de comparaison, et il est très, très difficile de convaincre un banquier de financer un de nos projets ou de nous financer nous-mêmes.

M. Rocheleau: Il faut comprendre que du côté du secteur bancaire traditionnel, c'est le calme plat.

M. Courtemanche: C'est même très, très plat. Présentement, il est impossible de trouver du financement.

M. Rocheleau: Merci.

M. Péloquin: Les contrats que vous avez déjà réalisés et votre réussite ne peuvent-ils pas être un gage de crédibilité auprès des banquiers face aux besoins futurs?

M. Courtemanche: Ils n'ont pas les mêmes critères d'évaluation qu'un entrepreneur. Il y a des gens qui ont dit que les banquiers n'étaient pas des gens d'affaires. Les banquiers ont un livre, ils ont des critères, ils ont des ratios et ils respectent ces ratios-là. Habituellement, ils ne vont pas plus loin.

Dans la banque avec laquelle j'ai fait affaire de 1988 à 1991, je faisais affaire avec un directeur de comptes, un directeur de prêts et le directeur régional. Pour ce qui est du directeur de comptes, dès qu'il y avait quelque chose qui dépassait ce qui était écrit dans son livre, par exemple si j'avais dépassé la limite de 25 000 \$ ou de 50 000 \$, il m'appelait et me disait: André, j'ai besoin de 50 000 \$ avant 3 heures. Le directeur de prêts faisait la même chose. De plus, le directeur de prêts n'a jamais cru en notre entreprise. Quant au directeur régional, j'ai toujours considéré qu'il était plus un homme d'affaires. Lorsque je lui parlais, il comprenait habituellement ce qui se passait et il acceptait un dépassement temporaire ou autre chose.

• 1130

Habituellement, les banquiers sont des gens qui suivent le livre. Il est difficile de les faire sortir du livre. Malgré toutes nos réussites du passé, c'est difficile parce que ce n'est pas cela qu'ils regardent. Ils voient, premièrement, qu'on est une entreprise saisonnière. Au Québec, il n'y a pas de marché. Donc, il faut aller en Ontario, aux États-Unis ou ailleurs dans le monde. Le marché international coûte énormément cher. Je parlais tout à l'heure de la soumission en Malaisie. Cela a coûté presque 50 000 \$ et on ne l'a pas eue. Pour développer le marché international, chaque voyage coûte entre 5 000 \$ et 15 000 \$. Le banquier ne voit pas de résultats immédiats. Pour négocier la construction d'une marina, il faut de trois mois à trois ans. Il n'y a pas de *repeat*.

On est une entreprise particulière avec un produit particulier, et on a de la difficulté à faire comprendre cela à un banquier.

Je vous dirai que, durant la période de 1990-1991, on a même fait une demande à l'ACDI pour obtenir un programme de développement. C'était tellement lourd qu'à un moment donné, on a abandonné. On a recommencé il y a six mois pour avoir un programme de 15 000 \$ pour le Mexique, et on nous a dit qu'on était une trop petite entreprise pour accéder à ce programme-là. Quand on leur a énuméré toutes nos réalisations et qu'on leur a dit que les Japonais avaient acheté

[Translation]

One of the problems that we've always had, and that we will certainly keep on having, is that we have a very special product that people are not familiar with. Naturally, there is no other product to compare our product with, and it is very, very difficult to convince a banker to finance one of our projects or to finance the company itself.

Mr. Rocheleau: You must understand that things are pretty flat in the traditional banking sector.

Mr. Courtemanche: I'd even say that it is very, very flat. Right now it is impossible to get financing.

Mr. Rocheleau: Thank you.

Mr. Péloquin: Didn't the bankers see the contracts that you had already won and your success as a sign of credibility in terms of your future needs?

Mr. Courtemanche: They do not have the same criteria for evaluation as an entrepreneur. Some people have said that bankers are not business people. Bankers have a book, they have criteria, they have various ratios and they comply with those ratios. Usually they do not go any farther than that.

From 1988 to 1991, I dealt with one particular bank, where there was an account manager, a loans manager and a regional director. In the case of the account manager, as soon as something went beyond what was written down in his book, for example if I had gone \$25,000 or \$50,000 over my limit, he called me and he said, "André, I need \$50,000 before 3 o'clock." The loans manager did the same thing. Moreover, the loans manager never believed in our company. As for the regional director, I always thought that he was more of a businessman. When I talked to him, he usually understood what was going on and he would agree to a temporary overdraft or something like that.

Usually, bankers are people who go by the book. It's hard to persuade them not to go by the book. Despite all our achievements in the past, it's tough because that's not what they look at. The first thing that they see is that our company is seasonal. There is no market in Quebec. So we have to go to Ontario, the United States and other places in the world. Operating on the international market is extremely expensive. A few moments ago I was mentioning the bid we made in Malaysia. It cost us almost \$50,000 to make that bid, and we didn't get the contract. Each trip to expand our international market costs between \$5,000 and \$15,000. The bankers don't see any immediate results. It takes between three months and three years to negotiate the construction of a marina. And there is no repeat business.

Our company is special, and our product is special, and we have a hard time making bankers understand that.

In 1990-1991, we even applied to CIDA to get assistance through a development program. The process was so cumbersome that we eventually gave up. Six months ago, we tried again to get a \$15,000 grant for the Mexican market, and we told that our company is too small to be eligible for that program. When we gave them a list of all our achievements and told them that the Japanese had purchased our technology, they agreed to keep on talking to us. But there was so much red tape

[Texte]

notre technologie, ils ont accepté de continuer à nous parler. Mais le *red tape* était tellement lourd pour une petite entreprise comme la nôtre qu'on a arrêté nos démarches auprès de l'ACDI.

M. Discepolo: Monsieur Courtemanche, c'est une triste histoire, mais qui est assez représentative de ce qui se passe dans le domaine des PME et des expériences que tous les hommes et femmes d'affaires ont vécues depuis cinq ou dix ans.

Monsieur Courtemanche, à la lumière de vos expériences, qui ont parfois été pénibles, auriez-vous des recommandations à faire à ce Comité afin qu'on évite de telles situations à l'avenir et qu'on puisse aider d'autres entreprises à éviter ces expériences pénibles? Qu'est-ce qu'on peut faire pour vous aider et pour aider d'autres entreprises qui se trouvent dans des situations semblables?

M. Courtemanche: Il y a deux volets à la réponse. Dans un premier temps, pour une entreprise comme la nôtre, il est évident que la seule façon de survivre, c'est d'aller sur le marché international. Une petite entreprise ne peut pas aller seule sur le marché international si elle n'a pas une aide du gouvernement. D'ailleurs, plusieurs pays offrent de l'aide aux entreprises qui font de l'exportation.

Présentement, il y a des programmes qui sont offerts au niveau provincial et au niveau fédéral. Au provincial, c'est APEX; au fédéral, ce sont les PDME. Le programme PDME dont on bénéficiait depuis 1988 devient de moins en moins accessible, parce que les budgets sont moins élevés et que la bureaucratie est plus lourde. Auparavant, si j'avais une demande à faire pour une mission ou un foire commerciale à l'étranger, je pouvais la faire deux ou trois semaines à l'avance, même si le règlement disait que je devais la faire un mois à l'avance. Aujourd'hui, si je ne respecte pas cette exigence, je ne peux pas faire ma demande.

[Traduction]

for a small company like ours that we stopped trying to get assistance from CIDA.

Mr. Discepolo: Mr. Courtemanche, your story is a sad one, but it's pretty representative of what goes on in the small business sector and of the experiences that all business men and business women have had over the past five or ten years.

Mr. Courtemanche, in light of your experiences, which were painful sometimes, would you have any recommendations for this committee so that we can avoid these situations in the future and so we can help other companies avoid such difficult experiences? What can we do to help you and to help other companies that are in similar situations?

Mr. Courtemanche: Two things. First of all, it's obvious that the only way for a company like our to survive is to compete on the international market. A small company cannot go it alone on the international market unless it has help from the government. Also, several countries offer assistance to companies that export.

At present, the provincial government and the federal government do offer some programs. At the provincial level, we have the APEX program (assistance to promote exports); at the federal level, we have the program for Export Market Development (PEMD). We had used the PEMD since 1988, but the program became less and less accessible, because the program budget had been reduced and the red tape got heavier. In the past, if I wanted to apply for assistance to go overseas for a trade mission or a trade fair, I could apply two or three weeks in advance, even though the rules said that I was supposed to apply one month in advance. These days, if I do not meet that requirement, I can't apply.

• 1135

Si on considère le projet de Singapour, on a été obligé de faire deux entrevues, et pour la dernière entrevue, on nous a appelé le lundi à midi pour nous dire que l'entrevue avait lieu le mercredi suivant. Pour pouvoir être là le mercredi suivant, j'ai dû prendre l'avion à dix ou onze heures le lundi soir et je suis arrivé une demi heure avant l'heure du rendez-vous.

Il était évident que je ne pouvais pas faire de demande ni à APEX, ni à PDME parce que je n'étais pas admissible, parce qu'il fallait que j'attende un mois.

Donc, il faudrait que les programmes gouvernementaux soient plus flexibles. Je voudrais proposer l'attribution d'une enveloppe budgétaire à une compagnie déterminée et que cette enveloppe budgétaire puisse être gérée de façon plus flexible. Ce que je veux dire c'est qu'il faut se réunir avec l'entrepreneur, estimer ses besoins pour l'année à venir, et lui accorder un budget qui sera géré d'une façon flexible et non pas rigide comme cela se fait en ce moment. C'est le premier volet de ma proposition.

Le deuxième volet concerne les banques. On en a parlé un peu tout à l'heure, et il est évident qu'il n'y a pas de concurrence entre les banques. Elles sont cinq, et même si la présence des banques étrangères leur ont fait un peur au début, elles se soutiennent maintenant et se montrent très dures en ce qui concerne l'octroi de crédits aux entreprises.

If we consider the Singapore project, we had to have two interviews and for the last interview, we were called at noon on Monday to tell us the interview would take place the following Wednesday. In order to be there the following Wednesday, I had to take a flight at 10 or 11 p.m. Monday night, and I got there half-an-hour before the time of the interview.

Obviously I couldn't apply to APEX or PEMD because I wasn't eligible as I would have had to wait a month.

So government programs should be more flexible. I would like to propose that a budget envelope be attributed to a given company and that it be possible to manage that envelope more flexibly. What I mean is that there should be a meeting with the entrepreneurs to determine their needs for the coming year and to grant them a budget that will be managed in a flexible manner rather than in a rigid manner as is the case right now. That's the first part of my proposal.

The second part concerns the banks. As we discussed earlier, there is obviously no competition between the banks. There are five of them, and even though the presence of foreign banks scared them a bit initially, they now support one another and are being very tough as regards giving credit to businesses.

[Text]

Le gouvernement avait cependant imposé une règle qui était que les dépôts des Canadiens dans les banques à l'étranger devait se limiter à 10 p. 100. Ce montant a été augmenté dernièrement jusqu'à 18 p. 100, ce qui fait que les banques ont maintenant plus d'intérêt à investir dans des entreprises étrangères dont les fonds sont envoyés à l'étranger, qu'au Canada. Cependant, au Canada, les entreprises et les PME ont besoin d'argent et auraient bien besoin de cet argent-là pour créer des emplois et survivre.

Je ne sais pas comment le gouvernement peut changer ce monopole qui existe, mais il est évident que tant que ce monopole durera, la situation sera difficile pour les PME du Canada.

M. Discepola: Si je peux ajouter quelque chose, ne croyez-vous pas que les banquiers ou les gérants de banque avaient peut-être une idée erronée de la marche de vos entreprises et que c'était la raison pour laquelle ils étaient réticents à accorder des prêts?

M. Courtemanche: Pour ma part, chaque fois que je devais rencontrer un banquier, j'ai toujours préparé un dossier très détaillé de mes affaires et j'ai toujours tenu à lui présenter personnellement mes produits et mes installations.

Par contre, comme le disait un témoin avant moi, il est extrêmement difficile de faire venir régulièrement un banquier dans une entreprise. J'ai, à un moment donné, envoyé une lettre à mon directeur de banque pour lui demander de venir au moins une fois par mois faire une visite à mon entreprise, mais il m'a dit que ce n'était pas possible.

Je crois donc que c'est surtout le fait qu'il y a des critères déterminés par la banque pour accorder des prêts et que mon entreprise n'entrait pas dans le cadre de ces critères.

M. Discepola: Je vous souhaite bon succès quand même.

M. Courtemanche: Merci.

Le président: Merci.

Mr. Epp: Perhaps after listening to your story, you are still the most serene person at the table here, and I thank you for telling it that way.

[Translation]

And yet the government had imposed a regulation according to which the deposits of Canadians in foreign banks were to be limited to 10%. Recently that increased to 18%, which means that banks are now better off investing in foreign companies whose funds are sent abroad than in Canadian ones. However in Canada, small and medium-sized companies need money and need it urgently in order to create jobs and survive.

I don't know how the government could change this monopoly, but it is clear that as long as this monopoly persists, the situation of small and medium-sized businesses in Canada will remain difficult.

Mr. Discepola: If I may add something, don't you think that bankers or bank managers may have had the wrong idea about the operation of your businesses and that that's why they were reluctant to make you loans?

Mr. Courtemanche: In my case, whenever I've had to meet with a banker, I've always prepared a very detailed presentation on my business and I've always wanted to show him my products and facilities personally.

However, as another witness said earlier, it is very difficult to get a banker to come to your business regularly. At one point I wrote to my bank manager to ask him to visit my business at least once a month, but he told me that wasn't possible.

I therefore believe that my situation is mainly due to the fact that the banks determine criteria for lending and that my business did not meet those criteria.

Mr. Discepola: I wish you good luck nonetheless.

Mr. Courtemanche: Thank you.

The Chairman: Thank you.

M. Epp: Après avoir écouté votre histoire, je dois dire que vous êtes la personne la plus sereine à cette table, et je vous remercie de nous l'avoir racontée ainsi.

• 1140

You mentioned that between December 1992 and March 1993 you met with some 80 private groups. Is that correct?

M. Courtemanche: Effectivement.

Mr. Epp: Can you talk about your experience in seeking private capital as compared to the banks? Was that more successful for you? Was there any satisfaction in that? Has that been the only avenue available to you, and how successful has it been for you to receive credit through these private groups?

M. Courtemanche: Parmi les 80 personnes que j'ai rencontrées, il y avait des particuliers, et également des compagnies avec lesquelles j'essayais soit de vendre l'entreprise soit de faire une alliance stratégique. Naturellement, j'étais dans une position défavorable et on a essayé de m'exploiter. Certains voulaient investir, mais ils voulaient investir le minimum pour un maximum de participation dans la compagnie.

Vous avez mentionné qu'entre décembre 1992 et mars 1993, vous avez rencontré environ 80 groupes privés. Est-ce exact?

Mr. Courtemanche: That's right.

M. Epp: Pouvez-vous nous parler de votre expérience lorsque vous avez cherché des capitaux privés plutôt que de vous adresser à une banque? Avez-vous eu plus de succès de ce côté-là? Est-ce que c'était satisfaisant? Est-ce la seule voie qui vous est ouverte et comment avez-vous réussi à recevoir des crédits de la part de ces groupes privés?

Mr. Courtemanche: Among the 80 people I met, there were individuals, as well as companies to whom I was either trying to sell the company or with whom I was trying to forge a strategic alliance. Naturally, I was in a unfavorable position and attempts were made to exploit me. Some wanted to invest, but they wanted to make a minimum investment in exchange for a maximum interest in my company.

[Texte]

Je pourrais dire que les négociations ont été difficiles aussi bien avec les individus qu'avec les compagnies, les compagnies de capital de risque, qu'avec les banques. Je pense que j'ai eu beaucoup de chance de pouvoir convaincre une personne de prendre en charge le financement, ce qui m'a permis de régler la banque qui annulait le prêt.

Mr. Epp: So there was not much satisfaction there either. Thank you very much.

Le président: Peut-être avez-vous des recommandations à nous faire qui permettraient d'amener des investisseurs privés à investir dans des compagnies comme la vôtre?

M. Courtemanche: Je pense que la seule façon d'inciter les Canadiens à investir dans les entreprises canadiennes qui ne sont pas cotées en Bourse, c'est par un avantage fiscal comme le REÉR. Il pourrait y avoir un genre de REÉR corporatif qui pourrait être créé. Cela permettrait de motiver les gens à investir.

En ce moment, les gens ne veulent pas investir parce qu'ils n'ont pas confiance dans l'économie, et les seules personnes qui investissent actuellement sont ceux qui peuvent récupérer au moins une partie de leur investissement sur l'impôt, de la même façon qu'avec un abri fiscal ou un REA qui est un régime d'épargne action au Québec. À part ça, les gens ne veulent pas investir dans des compagnies privées.

Il faut donc absolument qu'il y ait un avantage fiscal pour les investisseurs mais que la réglementation de cet avantage fiscal ne soit pas trop lourde dans son application.

Le président: Merci.

M. Adams: Monsieur le président, la présentation de M. Courtemanche m'a beaucoup impressionnée, mais je vais passer.

Mr. Shepherd: Why can't you finance this from your receivables? I know you have an answer, but it eludes me as I'm talking to you. If you're going to build marinas in South Carolina, why aren't you getting draw-downs as you build them? Why isn't that your source of financing?

M. Courtemanche: Disons que, naturellement, tant que je n'ai pas livré la marina, je n'ai pas de comptes à recevoir. Donc, c'est difficile de financer à partir des comptes à recevoir.

Actuellement, je suis en discussion avec la Société de développement industriel qui serait prête à m'octroyer 50 p. 100 du contrat sur un genre de marge de crédit qui représenterait 50 p. 100 du contrat, qui serait un genre de *bridge financing*. Par contre, il y a une condition, c'est qu'il faut que la Société de développement soit assurée qu'elle ait une certaine garantie.

• 1145

Donc, une des garanties qu'elle pourrait avoir c'est l'assurance de la SEE ou encore une assurance ou des garanties personnelles de mon client.

Le président: Je sais que la SDI a différents mécanismes comme un genre de prêt participatif où il y a une prime et que cette prime peut prendre la forme d'une option d'achat d'actions ou de redevances sur les ventes. Est-ce que ce genre

[Traduction]

I would say that negotiations were always difficult whether I was dealing with an individual, a company, a venture capital company or a bank. I think I was very lucky to be able to convince someone to take over the financing, which allowed me to settle things with the bank that was cancelling the loan.

M. Epp: Alors ce n'était pas vraiment satisfaisant de ce côté-là non plus. Merci beaucoup.

The Chairman: Perhaps you have some recommendations for us that would help private investors to invest in companies like yours?

Mr. Courtemanche: I think the only way to encourage Canadians to invest in Canadian companies that are not listed on the Stock Market is through some tax benefit like an RRSP. Some sort of corporate RRSP could be created. That might be an incentive for people to invest.

Right now, people don't want to invest because they have no confidence in the economy, and the only ones investing right now are those who can recover at least part of their investments through taxes similar to a tax shelter or an REA, which is a stock savings plan in Quebec. Apart from that, people don't want to invest in private companies.

Therefore, there absolutely must be some tax advantage for investors but the regulations for such a tax benefit should not be too cumbersome or difficult to apply.

The Chairman: Thank you.

Mr. Adams: Mister Chairman, Mr. Courtemanche's presentation was very impressive, but I will pass.

M. Shepherd: Pourquoi ne pouvez-vous pas financer votre entreprise avec vos comptes à recevoir? Je sais que vous avez une réponse, mais elle m'échappe au moment où je vous parle. Si vous allez construire des marinas en Caroline du Sud, pourquoi n'obtenez-vous pas de prélèvements sur les impôts reportés au fur et à mesure que vous les construisez? Pourquoi cela n'est-il pas une source de financement pour vous?

Mr. Courtemanche: Let's just say that naturally, as long as I haven't delivered the marina, I don't have any receivables. Therefore it's difficult to finance from my receivables.

Right now, I'm having ongoing talks with the Industrial Development Corporation which may be prepared to give me some sort of line of credit that would represent 50% of the contract, a kind of bridge financing. However, there is one condition, and that is that the Industrial Development Corporation has to have some sort of security.

So one security they could have is EDC insurance or some insurance or personal guarantee from my client.

The Chairman: I know that the IDC has various mechanisms such as equity loans which have a premium that can be in the form of a stock option or some sort of sales royalty. Is this a good mechanism? Could that be a solution?

[Text]

de mécanisme est valable? Est-ce que ça pourrait être une solution? Par exemple, est-ce que la SEE a ce genre de mécanisme? Est-ce qu'on devrait appliquer ce même mécanisme au fédéral?

M. Courtemanche: Premièrement, je ne crois pas que la mission de la SEE soit la même que la mission de la SDI. La mission de la SDI consiste plutôt à aider au financement des entreprises, alors que la SEE fournit plutôt une assurance sur les comptes à recevoir des clients étrangers ou, dans le cadre d'un autre programme, le financement du client lui-même.

Par contre, en ce qui concerne la prime à payer, il est bien évident que je serais moi-même prêt à la payer si jamais la SEE ou d'autres entreprises faisaient du financement et que l'on considère que c'est du financement risqué.

D'ailleurs, j'ai fait une demande à la SDI lorsqu'elle a instauré le programme de relance. J'ai fait cette demande à peu près au moment où je recherchais du financement pour la marina de trois millions en Caroline du Sud. Après avoir fourni tous les renseignements sur les budgets *pro forma* que la SDI demandait, on m'a répondu qu'on acceptait de m'octroyer un financement de 500 000 \$ si je pouvais prouver que j'avais un contrat de trois millions, alors que ça faisait douze mois que je cherchais un financement pour ce contrat-là. J'étais prêt à payer la prime, mais même avec la prime, on n'a pas voulu m'accorder le financement.

Le président: Merci beaucoup monsieur Courtemanche. Monsieur Rocheleau, avez-vous une question?

M. Rocheleau: Si on essaie de généraliser et qu'on parle de changer les mentalités, les attitudes, l'approche des problèmes de la part des banquiers, si on prend comme point de référence un dossier comme le vôtre, qu'est-ce qui devrait être rectifié dans les relations entre un industriel et son banquier?

M. Courtemanche: Le problème, c'est que le banquier prête de l'argent et la seule chose qui l'intéresse est de surveiller l'usage des fonds qu'il a prêté à son client. Dans mon cas il n'y a pas de base de référence, car mon entreprise est la seule du genre au Canada et la banque ne peut donc prévoir quel genre de risque elle va prendre.

Comme habituellement les banquiers ne veulent pas prendre de risques, la meilleure façon de ne pas perdre d'argent, c'est de dire non. Donc, ils me disent non, et ils sont sûrs de ne pas se tromper. C'est la solution la plus facile.

M. Rocheleau: Autrement dit, vous êtes un beau cas de non-ajustement. Quand vous dites que vous avez réussi à vendre votre technologie aux Japonais, nous sommes censés tenir compte de cette réalité.

M. Courtemanche: Effectivement.

M. Rocheleau: J'ai le sentiment que les gens doivent s'adapter pour tenir compte de cette réalité, de cette valeur. Je pense que c'est le centre du débat, que c'est un exemple parfait de la problématique qui est soulevée.

[Translation]

For example, does the EDC offer this kind of mechanism? Should the federal government adopt something like that?

Mr. Courtemanche: First of all, I don't think that the EDC and the IDC have the same mission. The IDC's mandate is to help finance businesses, whereas the EDC insures foreign receivables or helps provide financing for the client himself or herself through another of its programs.

However, with regard to that premium, I would obviously be prepared to pay it if the EDC or some other company provided financing and my proposal was considered a high risk venture.

As a matter of fact, I did apply to the IDC when it introduced its recovery program. That was around the time I was looking for financing for the \$3 million marina in South Carolina. After providing all the information on the *pro forma* budgets as required by the IDC, I was told they were willing to give me \$500,000 if I could prove I had a \$3 million contract. I had been looking for financing for that contract for 12 months. I was prepared to pay a premium, but they still didn't want to finance me.

The Chairman: Thank you Mr. Courtemanche. Mr. Rocheleau, did you have a question?

Mr. Rocheleau: If we want to generalize and talk about changing attitudes, the way bankers approach problems, and if we use a case like yours as a reference, what would you say needs to be done to improve the relationship between business people and their bankers?

Mr. Courtemanche: The problem is that bankers are in the business of lending money and the only thing that interests them is how the client is going to use the money they lend. In my case, they have no reference point because my business is the only one of its kind in Canada and the bank cannot predict what level of risk it will be taking.

Since bankers generally don't want to take risks, the best way for them not to lose money is to say no. So they just turn me down and that way they're sure they won't make a mistake. It's the easiest solution.

Mr. Rocheleau: In other words, you are a clear case of non-adjustment. When you say you managed to sell your technology to the Japanese, we're supposed to take that fact into account.

Mr. Courtemanche: Exactly.

Mr. Rocheleau: I get the feeling that people should adapt and take into account this reality, this value. I think that's at the core of this debate. This is a perfect example of the problem raised here.

• 1150

M. Courtemanche: Et pour un banquier, la technologie de notre entreprise vaut tout juste un dollar.

Mr. Courtemanche: To a banker, the technology we use in our business is barely worth a dollar.

[Texte]

Le président: Merci monsieur Courtemanche, pour votre très intéressant témoignage qui nous donne matière à discussion pour nos délibérations futures. Merci infiniment.

M. Courtemanche: Je vous remercie de m'avoir invité.

The Chairman: Our next witness is Mr. John Gouett, president of Maple Leaf Ice Stadiums.

Mr. John F. Gouett (President, Maple Leaf Ice Stadiums Canada, Inc.): Mr. Chairman, committee members, thank you for inviting me to give a brief overview of what I think are the problems of finding financing for small and medium-sized businesses in Canada.

The principal problem that I see, and I address it in recommendation one, is that the banks in Canada, the big five, are not seriously interested in financing small and medium-sized business. It's a charade. There's lots of show, but they're not interested. They're interested in protecting their depositors and their shareholders and making money.

The government in Canada has a great program in financing buildings and equipment, but you guarantee the banks 90%, and last year the banks made \$3 billion and you lost \$40 billion. Who should be guaranteeing who? The banks will never change, I guarantee you that. We could sit here for 1,000 years and if you think you're going to change the banks and their attitude, they're not going to change.

My first proposal is that small business and medium-sized business be given a charter for a small business bank of Canada. We will invest in it, we will own it and we will service our clients the way they should be serviced. That is for sure. I don't represent all small and medium-sized businesses in Canada, but if you put out a survey through the Canadian Federation of Independent Business about what people really think of the banks, you could fill this room with one-page briefs in 30 days. Just put a short ad in all the papers in Canada asking what people think about the banks.

This isn't unique to Canada. I've travelled for 20 years, I've worked in 25 different countries, I've worked with different clients and different languages and I've worked with banks in different countries. The only exception I found was in Japan. The manager would bow all the way into the room and all the way out and he would find it good to do business with me.

Everyone asks why Japan is so successful. The banks are different there. They put Japan first. They ask whether it's good for the country, then they loan you the money. The banks here ask whether it's good for the depositors and the shareholders, and then they might loan the money. It's a different attitude. As well, the banks and the financing in Japan—they're 25-year people, they're not short term.

[Traduction]

The Chairman: Mr. Courtemanche, thank you for your very interesting testimony. It will give us much to discuss in our future deliberations. Thank you very much.

Mr. Courtemanche: Thank you for inviting me.

Le président: Notre prochain témoin est M. John Gouett, président de Maple Leaf Ice Stadiums.

M. John F. Gouett (président, Maple Leaf Ice Stadiums Canada, Inc.): M. le président, membres du comité, je vous remercie de m'avoir invité pour vous exprimer mon point de vue sur les problèmes du financement des PME canadiennes.

Selon moi, le problème principal, qui fait d'ailleurs l'objet de ma première recommandation, est que les cinq grandes banques ne s'intéressent pas sérieusement au financement des PME. C'est une vaste fumisterie. Les banquiers ont beau parler beaucoup de ce problème, cela ne les intéresse pas. Ils cherchent d'abord et avant tout à protéger leurs déposants et leurs actionnaires, et à faire de l'argent.

Le gouvernement du Canada a un excellent programme de financement pour les bâtiments et l'équipement, mais il offre une garantie de 90 p. 100 aux banques. Or, l'an dernier les banques ont gagné 3 milliards de dollars et le gouvernement a perdu 40 milliards. Qui devrait offrir des garanties à qui? Moi, je peux vous garantir que les banques ne changeront jamais, nous pourrions rester ici et en discuter pendant mille ans et elles ne changeront jamais d'attitude.

Ma première proposition vise à accorder aux PME une charte pour une banque de la petite entreprise. Nous investirons dans cette banque, nous en serons propriétaires et nous offrirons à nos clients le service qu'ils méritent. Cela ne fait aucun doute. Je ne représente pas toutes les PME du Canada, mais si vous demandiez à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante de faire un sondage sur ce que les gens pensent des banques, en trente jours vous pourriez remplir cette salle de mémoires d'une page. Placez simplement une petite annonce dans tous les journaux canadiens et demandez aux gens ce qu'ils pensent des banques.

Cette situation ne s'applique pas uniquement au Canada. J'ai voyagé pendant vingt ans, j'ai travaillé dans vingt-cinq pays, auprès de clients parlant diverses langues et j'ai aussi fait affaire avec des banques dans plusieurs pays. La seule exception que j'aie connue, c'est le Japon. Le gérant de banque ne cessait de faire des révérences en entrant et en sortant de la pièce et il était fort heureux de faire affaire avec moi.

Tout le monde se demande pourquoi le Japon connaît un tel succès. Les banques japonaises ont une optique différente. Elles pensent au Japon d'abord. Elles se demandent si une proposition est avantageuse pour leur pays, et ensuite elles vous prêtent l'argent. Ici les banques se demandent d'abord si la proposition est dans l'intérêt de leurs déposants et de leurs actionnaires, et ensuite elles songeraient peut-être à vous prêter l'argent. C'est une attitude tout à fait différente. Pour ce qui est des banques et des méthodes de financement, les japonais ont tendance à favoriser le long terme, disons vingt-cinq ans, et non pas le court terme.

[Text]

Everybody here is short term, even the private investors. What can I make in a year? What can I make in two years? You have to be long term with people. If the Government of Canada sets policies, they have to be long-term policies, not quick turnover policies.

So my first recommendation is the bank. The problem with banks now is that they want 5:1 security. Three years ago, I gave up on the banks. I went the cash method—cash only, cash for everything. I'm kind of insulted when I go to hotels because I don't use credit cards anymore. They want my credit card and they won't give me a reservation. I'm a second-class citizen, but about three years ago I was in Frankfurt and I saw some German businessmen paying for a hotel with thousand Deutschmark notes. I asked them why they were paying cash and they said they were not paying the premium on credit cards. They paid cash, so I went the cash method. I gave up letting the banks control my kids, my dog, the farm, every bit of security I had, just because I wanted to borrow some money.

• 1155

The banks don't judge your business at all. The first question they ask is, what are your personal assets? Are you willing to put those personal assets on the line? We'll now talk about your business. Some of the other speakers have been so right on. It sounds as if you might get a lot of repeating from your different speakers, your invited witnesses. But they're right on. They don't really care about your business; they just care about the bottom line.

I lost \$100,000 to Mr. Bush during the Gulf War. He had an idea he wanted to start a war, and all the rest. I lost \$100,000. The banker's comment was, well, it wasn't our fault the war started. Was it my fault the war started? No. But I lost \$100,000. The banks said goodbye.

Now, you've heard this before, from other witnesses, and it was in the newspapers. The banks have two sets of rules, for the big guys and for the little guys. That's a fact. I can document it a thousand times.

Mr. Campeau, who's from Ottawa, wanted to build two towers down at the end of Yonge Street. He went to the bank and the bank said, we'll loan you \$175 million. Good. So he gets the first tower built and the hole dug for the second tower. He goes back to the bank. He's meeting with the directors—this is big. The directors say, do you have any security for the next \$75 million? He says, yes, I have \$175 million, the first \$175 million you gave me. Okay?

That's the rule, and that's a fact.

[Translation]

Ici, tout le monde pense au court terme, même les investisseurs privés. Qu'est-ce que je peux gagner en un an? En deux ans? Lorsqu'on fait affaire avec quelqu'un, il faut avoir une vision du long terme. Si le gouvernement canadien établit des politiques, il faut qu'elles soient conçues en vue du long terme, et non pas en fonction d'un rendement rapide de l'investissement.

Donc, ma première recommandation concerne les banques. L'ennui actuel, c'est qu'elles veulent des garantis de cinq contre un. Il y a trois ans, j'ai décidé d'abandonner les banques complètement. J'utilise l'argent comptant exclusivement, pour tout ce que j'achète. Cela m'insulte lorsque je descends dans un hôtel et qu'ils ne veulent pas accepter ma réservation faute de carte de crédit. Je suis devenu un citoyen de seconde classe. Mais il y a environ trois ans, lors d'un séjour à Francfort, j'ai aperçu des hommes d'affaires allemands payer leur note d'hôtel avec des billets de 1 000 deutschmark. Je leur ai demandé pourquoi ils payaient comptant et ils m'ont répondu qu'ils refusaient de payer la prime sur les cartes de crédit. Ils ont payé comptant, alors moi aussi j'ai adopté cette méthode. J'ai décidé que je ne laisserais plus les banques contrôler mes enfants, mon chien, la ferme, absolument tout ce que je possédais, et tout ça, simplement parce que je voulais emprunter un peu d'argent.

Les banques ne cherchent pas du tout à juger la valeur de votre entreprise. La première question qu'elles posent est: quels sont vos biens personnels? Êtes-vous prêt à engager ces biens personnels? Maintenant nous pouvons parler affaires. D'autres témoins ont absolument mis le doigt sur le problème. Vous risquez d'entendre beaucoup de répétition dans la bouche des témoins que vous invitez, mais ils ont parfaitement raison, les banques ne s'intéressent pas à votre entreprise, tout ce qui les intéresse, c'est le bilan.

Pendant la guerre du Golfe, M. Bush m'a fait perdre 100 000\$. Il avait envie de se payer une petite guerre, etc., et de mon côté, j'ai perdu 100 000\$. Le banquier a conclu: Cette guerre n'était pas de notre faute. Est-ce qu'elle était de la mienne? Non. Mais j'ai tout de même perdu 100 000\$. Les banques m'ont dit adieu.

Cela dit, il y a d'autres témoins qui vous ont dit la même chose, et on en a parlé dans les journaux. Les banques ont deux séries de règles différentes, des règles pour les gros et des règles pour les petits. Il n'y a aucun doute. Je pourrais vous le prouver mille fois.

Prenez M. Campeau, qui est d'Ottawa, et qui voulait construire deux tours au bout de la rue Yonge. Il est allé à la banque, et la banque lui a dit: Nous allons vous prêter 175 millions de dollars. Parfait. Il fait donc construire la première tour et creuser le trou pour la seconde tour. Il retourne à la banque, il rencontre les directeurs: c'est une grosse affaire. Les directeurs lui disent: Est-ce que vous avez une garantie pour les 75 millions suivants? Il dit oui, j'ai 175 millions, les premiers 175 millions que vous m'avez donnés. D'accord?

Voilà la règle, Et c'est comme ça que ça se passe.

[Texte]

This government has to change their attitude on big business too. This government gave—I'm not accusing you all—\$800 million to Gulf Canada to drill oil in the Beaufort Sea. They funded 80% of the drilling. That's pretty good. If someone came along and gave me \$800 million, I'm sure I could find oil anywhere.

So you have to change your attitude. You have to think of small business. If small business provides all the jobs, you have to say, okay, we back small business. If we're providing all the work in Canada, small and medium business, you have to back us.

Point two. On export financing, international capital projects, this bank could handle everything. We're going to take away that 80% of business the chartered banks have now, complaining about losses and all this stuff. We'll take that away and put it in our own bank.

We also need access to the stock market. To join the stock market, under item three—it costs about \$250,000 to get on the Toronto Stock Exchange now, something like that. We want to get into the stock market. We want to have people look at our business and assess it and say, hey, this looks good. This is a business that's high tech, ready to go. Our business is knowledge based, Maple Leaf Ice Stadiums. We've taken 10 companies in Canada, the best 10 companies in Canada, and have put together a knowledge base on building ice stadiums. We're exporting them worldwide. The only ones who don't believe us are the people in Canada. It takes about five years to convince a Canadian of an idea. Every other country is phoning me up. North Korea is phoning. Norway is phoning. Austria is phoning, Germany, China. We're all over the world, but in Canada it usually takes me five years to talk everybody into it.

On the stock market idea, we need to raise equity capital. What good is debt capital? We want equity. We need the equity.

The next point, number four. The amount of \$151 billion has just been dropped into RRSPs and mutual funds. How much are these big managers of this money going to direct towards small business? What's the incentive to direct towards small business? That's where government comes in. Make them an incentive, but don't give them any money. Just give them an incentive.

Large pools of capital and pension funds will, through new legislation, be directed to small business. That's my idea.

Unemployment insurance. We have a great institution in Canada. I forget the name they give it in Newfoundland, but there's a great institution here that gives people money for not working, for looking. I say, you give me one-third of that money, the province gives one-third of that money. I'll put one-third on the table and I'll employ 50 people tomorrow. That's the deal. It is as simple as that. Every small business and medium-sized business across this country would employ

[Traduction]

Le gouvernement lui aussi va devoir changer son attitude face aux grosses entreprises. Ce n'est pas une accusation, mais ce gouvernement a donné 800 millions de dollars à la compagnie Gulf pour des forages de pétrole dans la mer de Beaufort. Le gouvernement a financé 80 p. 100 des forages. Ce n'est pas mal. Si quelqu'un décidait de me donner 800 millions de dollars, je suis certain que je trouverais du pétrole quelque part.

Il va donc falloir changer votre attitude. Il va falloir commencer à penser aux petites entreprises. Si ce sont les petites entreprises qui fournissent tous les emplois, il va falloir se décider à soutenir les petites entreprises. Si c'est nous qui fournissons tous les emplois au Canada, nous les petites et moyennes entreprises, il va falloir nous soutenir.

Deuxième chose. À propos du financement des exportations, des projets d'immobilisation internationaux, cette banque pourrait se charger de tout. Nous allons retirer ces 80 p. 100 des transactions que les banques à charte ont actuellement, ce qui ne les empêche pas de se plaindre de leurs pertes, etc.; nous allons retirer cela et le mettre dans notre propre banque.

Il faut aussi que nous ayons accès à la bourse. Aux termes du point trois, pour s'inscrire à la bourse de Toronto à l'heure actuelle, il faut quelque chose comme 250 000\$. Nous voulons être à la bourse, nous voulons que les gens puissent regarder nos entreprises, les évaluer, et décider: Voilà qui est intéressant. Voilà une entreprise de haute technologie qui va faire du chemin. Notre entreprise, *Maple Leaf Ice Stadiums* repose sur notre expertise. Nous avons regroupé dix compagnies au Canada, les dix meilleures, et constitué une base de connaissances sur la façon de construire des patinoires-stades. Nous les exportons dans le monde entier. Les seuls qui ne nous croient pas sont les Canadiens. Il faut environ cinq ans pour convaincre un Canadien qu'une idée est bonne. Tous les autres pays me téléphonent. Je reçois des appels de Corée du Nord, de Norvège, je reçois des appels d'Autriche, d'Allemagne, de Chine. Nous sommes présents dans le monde entier, mais au Canada, pour réussir à convaincre tout le monde, il me faut en général cinq ans.

Quant à la bourse, nous avons besoin de capital-action. Le capital-dette, ça ne sert à rien. Ce que nous voulons, c'est du capital-action, c'est cela dont nous avons besoin.

J'en arrive au point quatre. Une somme de 151 milliards de dollars vient d'être déposée dans des REER et des fonds mutuels. Tous ces gros administrateurs qui investissent cet argent, quelle proportion vont-ils investir dans les petites entreprises? Qu'est-ce qui les encourage à investir dans les petites entreprises? C'est là que le gouvernement intervient. Donnez-leur des encouragements, mais ne leur donnez pas d'argent. Contentez-vous d'encouragements.

Grâce à une nouvelle législation, on pourrait canaliser de grosses réserves de capital et des fonds de pension vers la petite entreprise; voilà mon idée.

Assurance chômage. Nous avons au Canada une merveilleuse institution, je ne sais plus comment on l'appelle à Terre-Neuve, mais c'est quelque chose d'extraordinaire qui donne de l'argent aux gens pour ne pas travailler, pour regarder. Moi, je vous dis: Donnez-moi un tiers de cet argent, la province donne un tiers de cet argent. Je mettrai ce tiers sur la table et, demain matin, j'embaucherai 50 personnes. Voilà l'affaire. C'est aussi simple que cela. Toutes les petites et

[Text]

people, if the money came to us. It doesn't go to Canada Employment Centre. The guy goes down and picks up his cheque, or he mails it in anonymously across Canada. People want to work. So let's get them working. Put the money into small business to work them.

• 1200

Number seven, I think there should be a small business protection act. Presently if you get on the wrong side of the banks you've had it because they control the credit bureaus and you'll be wiped out. It's true. The credit bureaus are not regulated. They say they're regulated, and there are some provincial laws but they're vague. You can be destroyed by a credit bureau.

Also, the legal system needs a little touching up. When you go to incorporate a company, the first thing a lawyer says is it's going to cost you \$1,000, but he says you should be a limited company. That will protect your personal assets. The first time you get sued, the suit says your name and then it says the company name. The lawyer always sues the person first and then the company. That doesn't seem to jibe. It seems to be a conflict. You formed your company as a limited company to protect your assets and now the first thing lawyers do is sue you personally. So the idea is to change that law so they can sue the company but not you personally.

The next thing is the programs of governments. Say I get a call from South Korea, where I'm working, and they say Mr. Gouett, we want you there next Monday. Now, you have great programs to get me there—PEMD and all kinds of programs—but I don't have a month to apply. I can't wait a month; I have to go next Monday because the client wants the product and I have to be there.

So I think on the federal side you have to fast-track your programs. You have to have one-page application forms, not 50 pages. You have to have a fast-track process and you have to take away the gate-keeping attitude that says: "I'm federal civil servant XYZ. This is my money. Now you have to figure out a way to get it." That's not client-friendly. You have to say: "Good morning, Mr. Gouett. I'm here to help you and I'm going to make sure you get everything possible from our government to do it."

At the Ontario government level I've found that attitude exists. I've received x amount of dollars from the Ontario government and I've received a great amount of help and advice, which is more valuable sometimes than the money.

I've spent \$350,000 on R and D in the last three years. The banks don't recognize R and D. It's beyond them that you would spend money on developing products and they don't recognize it. Revenue Canada recognizes it, but it takes you six months to get the money—six months of forms. I have forms on my desk about eight or nine pages long.

[Translation]

moyennes entreprises de ce pays emploieraient des gens si on leur envoyait cet argent-là. Ça n'irait pas au Centre d'emploi du Canada. Le type va chercher son chèque, ou encore il l'envoie dans une lettre anonyme dans tout le Canada. Les gens veulent travailler. Qu'on les laisse donc travailler. Investissez l'argent dans les petites entreprises qui les feront travailler.

Septièmement, il devrait y avoir une loi pour la protection des petites entreprises. À l'heure actuelle, si vous mécontentez les banques pour une raison quelconque, c'en est fini de vous, car elles contrôlent les bureaux de crédit, et elles vont vous anéantir. C'est vrai. Les bureaux de crédit ne sont pas réglementés. Ils prétendent qu'ils les sont, et il y a des lois provinciales, mais elles sont très vagues. On peut être complètement détruit par un bureau de crédit.

Le système légal, lui aussi, pourrait être retouché. Si vous voulez vous reconstituer en société, la première chose qu'un avocat vous dira, c'est que cela va vous coûter 1 000\$, mais en même temps, il vous conseille de constituer une compagnie à responsabilités limitées pour protéger vos biens personnels. La première fois qu'on vous poursuit, les documents portent votre nom, et tout de suite après, le nom de la compagnie. L'avocat commence toujours par poursuivre la personne, ensuite la compagnie. Ça ne semble pas logique. J'ai l'impression qu'il y a là un conflit. Vous constituez une compagnie à responsabilités limitées pour protéger vos biens personnels, et la première chose que font les avocats, c'est vous poursuivre personnellement. Il faut donc changer la loi pour qu'on puisse poursuivre la compagnie et non pas le particulier.

Viennent ensuite les programmes des gouvernements. Supposons qu'on m'appelle de Corée du Sud, là où je travaille, et qu'on me dise, monsieur Gouett, il faut que vous soyez ici lundi prochain. Bon, vous avez des programmes magnifiques pour m'aider à accepter ce genre de contrat, le PDME, toutes sortes de programmes, mais je n'ai pas un mois pour faire une demande. Je ne peux pas me permettre d'attendre un mois, je dois être prêt à commencer lundi prochain parce que le client insiste.

Pour cette raison, je crois que le fédéral devrait accélérer ses programmes. Les formulaires de demande devraient avoir une page, et non pas 50. Il faudrait prévoir des démarches accélérées et abandonner cette attitude de gardien de prison qu'ont beaucoup de fonctionnaires et qui veut dire: «Je suis le fonctionnaire Untel, c'est mon argent, débrouillez-vous pour trouver le moyen de l'obtenir». Ce n'est pas gentil pour les clients. Vous devriez dire: «Bonjour monsieur Gouett. Je suis là pour vous aider, et je vais m'assurer que vous obtenez tout ce qu'il est possible d'obtenir de notre gouvernement.»

J'ai constaté que cette attitude existait au gouvernement ontarien. J'ai reçu de l'aide financière du gouvernement ontarien, mais en même temps, j'ai reçu beaucoup d'aide et de conseils, ce qui est parfois encore plus utile.

Depuis trois ans, j'ai consacré 350 000\$ à la recherche et au développement. Les banques se fichent de la recherche et du développement. Elles ne comprennent tout simplement pas qu'on puisse dépenser de l'argent pour développer des produits. Revenu Canada, pour sa part comprend cela, mais il faut six mois pour avoir l'argent, six mois de formulaires. J'ai sur mon bureau des formulaires de huit ou neuf pages.

[Texte]

There are even companies flourishing in Canada now that will fill out the Revenue Canada forms and give you 50% of the money you can get from Revenue Canada. I don't think that's necessary. I think you can put it on one form—money spent, reason for, we want the money—if you're giving that tax break.

Number nine, there are venture capital programs in place that various groups have set up. The government has agreed to legislation to let these people raise money and they're just sitting on the money. There's one in Toronto that's been sitting on the money—they've loaned about 1% of the money they have. They take the money and put it into GICs and everywhere possible, but they don't give out the money.

The last thing in my comments—and I'll end very soon—is the Federal Business Development Bank, which is a great idea but their costs are too much. I went to the Federal Business Development Bank last year in my home town and the fellow said: "Well, we like what you did on your business plan, but we can do it better; \$16,000, please." I said "You want \$16,000 to do a business plan?" "Oh yeah, this is a strategic plan and has all the names. We have a great vocabulary in banking." I said "Well, if I spend \$16,000, can I get the \$500,000 or the \$800,000 I want?" He said: "Oh, well, we can't guarantee that. We're just going to charge you \$16,000, but we'll make no guarantee. We'll introduce you to the bank."

There are also hard asset lenders if you want to put up buildings, but we're getting out of the age of hard assets. Who wants to own a building these days? Look at all the real estate in Toronto sitting around. I don't want to own a building; people can't pay the rents. I don't want to own machinery; I'm a knowledge-based company. I'm a high-tech company. I don't need to own those things. So they'll loan you money if you're in hard assets.

Then they have a venture capital program. It's so narrow in scope and it's only useful for sure things. If you've got a sure thing, we'll loan you the money, but otherwise we're not going to take the risk. I heard through other government sources, if the guy loans you the money and something happens, he's finished. I don't know if that's true or not, but I just wanted to mention it.

I hope I haven't come on too strongly. But I saw Mr. Martin's comment in here that he'd legislate the banks. You'll never legislate the banks, people; it's just a fact of life. You might try to influence senior bankers, and they might say they're going to do this, and it won't happen. I'm very serious about a bank, just for a small business, a medium-size business.

If you go in to get a loan from a bank, you're sitting across the table from someone who's never worked. He could have an MBA. He could have all this. He could write about small business until the cows come home, but he's never been in the

[Traduction]

Il y a même à l'heure actuelle au Canada des compagnies qui font d'excellentes affaires en remplissant les formulaires de Revenu Canada pour vous et en empochant 50 p. 100 de l'argent que Revenu Canada vous verse. À mon avis, cela n'est pas nécessaire. Si vous voulez accorder un tel allègement fiscal, vous pourriez le faire avec un formulaire très simple, argent dépensé, raison, argent demandé.

Neuvièmement, divers groupes ont mis des programmes de capital-risque. Le gouvernement a accepté la législation qui permet à ces gens-là de lever les fonds, mais les fonds ne sont pas débloqués. Je pense à un cas à Toronto où 1 p. 100 seulement environ de l'argent a été prêté. Ces gens-là prennent l'argent et l'investissent dans des CPG et partout ailleurs, mais ils ne prêtent pas l'argent.

Une dernière observation, et j'ai presque terminé, au sujet de la Banque fédérale de développement, une excellente idée, mais qui coûte beaucoup trop cher. L'année dernière, je me suis adressé à la banque fédérale de développement dans ma ville, et le type m'a dit: «Nous aimons beaucoup votre plan d'affaires, mais nous pouvons l'améliorer; 16 000\$, s'il vous plaît». J'ai répondu: «Vous voulez 16 000\$ pour élaborer un plan d'affaires?». «Ouais, c'est un plan stratégique, qui comprend tous les noms. Nous avons un excellent vocabulaire bancaire.» J'ai répondu «Et si je dépense 16 000\$, est-ce que vous me donnerez les 500 000\$ ou 800 000\$ que je veux?» Il m'a répondu: «Oh, nous ne pouvons pas vous garantir cela. Nous allons vous facturer 16 000\$, mais nous ne pouvons pas vous faire de promesse. Nous vous présenterons à la banque.»

Il y a également des prêteurs sur actifs solides, si vous voulez construire des immeubles, mais les actifs solides commencent à passer de mode. Qui voudrait posséder des immeubles de nos jours? Vous n'avez qu'à voir tous les immeubles de Toronto qui sont vides. Je ne veux pas être propriétaire, les gens ne réussissent plus à payer leur loyer. Je ne veux pas posséder de machine, ma compagnie est basée sur l'expertise, sur la haute technologie. Je n'ai pas besoin de posséder ces choses-là mais, certainement, on vous prêtera de l'argent, si vous traitez en biens solides.

● 1205

Il y a ensuite un programme de capital-risque. Sa portée est si limitée qu'on ne peut l'utiliser que pour des affaires sûres. Si c'est une affaire sûre, on vous prêtera l'argent, mais si non, nous ne courrons pas le risque. J'ai entendu dans d'autres cercles gouvernementaux que si un agent vous prête de l'argent et que ça tourne mal, c'est un homme fini. Je ne sais pas si c'est vrai ou pas, mais je tenais à le mentionner.

J'espère ne pas avoir été trop agressif, mais j'ai vu les observations de monsieur Martin quand il a dit qu'il fallait adopter des lois pour réglementer les banques. Ce genre de choses ne marche tout simplement pas, dans le cas des banques, ce n'est pas possible. On peut essayer d'influencer les banquiers principaux, et ils peuvent faire des promesses, mais ça ne se réalise pas. Je suis très sérieux quand je parle d'une banque uniquement pour les petites entreprises, les moyennes entreprises.

Quand vous entrez dans une banque pour demander un prêt, on vous fait asseoir devant quelqu'un qui n'a jamais travaillé. Il peut avoir tous les diplômes possibles, il peut avoir rédigé des articles sur les petites entreprises jusqu'à la fin des

[Text]

position. He's never had to meet a payroll; he's never had to hire employees; he's never had to look for money; he's never had to do the thousands things small business people do. Never; he hasn't had the experience.

Would you go to a doctor who's had zero years' experience and tell him you're going to put your life in his hands? But the banker will give you the impression he knows better, and that's completely false.

I'd like to thank you. If there are questions, I'll entertain them. I hope I haven't come on too strongly. I try to reserve myself. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Gouett. No, I don't believe you have come on too strongly. I think you've provoked a lot of questions with your statement. So I'll turn right now to Mr. Rocheleau.

M. Rocheleau: Oui, monsieur Gouett. Je vous félicite et je vous remercie pour votre témoignage. Vous nous avez dit que vous avez eu le privilège d'aller dans plusieurs autres pays et que vous avez pu constater que, sauf au Japon, les systèmes bancaires de tous les pays, ceux d'Europe notamment, sont aussi déficients que le nôtre. Mais, j'aimerais vous demander de réfléchir au cas du Japon qui réussit mieux pour des raisons de fierté nationale et de nationalisme poussé à l'extrême, plus que pour des raisons d'analyse plus sérieuse des dossiers. Par contre, y'aurait-il des idées en Allemagne, en Autriche, en France ou en Grande Bretagne, dont le Canada et le Québec pourraient s'inspirer pour faire en sorte que se modifient les attitudes des banques canadiennes vis à vis des petites et moyennes entreprises?

Mr. Gouett: I can't really say there are any certain models to follow. I've dealt with banks in Switzerland, Germany, Liechtenstein and Austria. I don't see much difference, except in Switzerland there is a little more trust. He takes me to lunch. There's a trust in the banking system. He believes what I put on paper for him. But the same attitude prevails. They are so highly security conscious. If you've got the assets, if you've got this, if you've got that, it's just a general thing in banking.

Bankers will not change. The only good banker I ever saw was in *It's A Wonderful Life*, George Bailey. I thought that was a perfect example of a banker. But most of the bankers we have across this country are the Potters.

M. Rocheleau: L'un des grands arguments des banquiers canadiens est de dire que, un client qui a un bon dossier et qui est mécontent d'une banque, peut toujours s'adresser aux banques concurrentes. Mais croyez-vous vraiment qu'il y ait une concurrence dans le cadre de notre système bancaire actuel?

Mr. Gouett: There are no competitors. You check the interest rates every day. It's just like the gas prices. It's 46¢ a litre and there are six gas stations in town. In the banks the interest rate is 1% over prime, the same thing. Is that price

[Translation]

temps, mais il ne s'est jamais trouvé dans cette position-là. Il n'a jamais dû payer des salaires, il n'a jamais dû embaucher des employés, il n'a jamais été obligé de trouver de l'argent, il n'a jamais été obligé de faire les mille choses qu'un petit entrepreneur doit faire. Jamais, c'est une expérience qu'il n'a pas.

Est-ce que vous iriez voir un docteur qui n'a pas la moindre expérience, est-ce que vous lui confieriez votre vie? Quant au banquier, il a beau vous donner l'impression qu'il sait de quoi il parle, ce n'est pas vrai du tout.

J'aimerais vous remercier. Si vous avez des questions, j'y répondrai certainement. J'espère n'avoir pas été trop agressif, j'ai essayé de me modérer. Merci.

Le président: Merci, monsieur Gouett. Non, je ne crois pas que vous ayez été trop agressif. Par contre, je pense que vous avez suscité beaucoup de questions avec votre déclaration. Je vais donc donner la parole à monsieur Rocheleau.

Mr. Rocheleau: Yes, Mr. Gouett. I want to congratulate you and thank you for your statement. You said that you have had the privilege of visiting several other countries and you noted that, with the exception of Japan, all those banking systems, and particularly those in Europe, are just as deficient as ours. But I would like to refer you to the case of Japan where things seem to work better, for reasons of national pride and extreme nationalism, rather than because applications are analysed more carefully. However, could we find in Germany, in Austria, in France or in Great Britain some ideas that Canada and Quebec could follow in order to change the attitude of Canadian banks towards small and medium business?

M. Gouett: Je ne sais vraiment pas si il y a des modèles qui méritent d'être suivis. J'ai traité avec des banques en Suisse, en Allemagne, au Liechtenstein et en Autriche. Je n'ai pas constaté une grande différence, à l'exception de la Suisse où il y a un peu plus de confiance. Mon banquier m'emmène déjeuner. Le système bancaire a plus de confiance dans ses clients. Quand je lui donne un document, il croit ce que je lui dis. Mais cela dit, l'attitude est la même, et là-bas aussi, on insiste beaucoup sur la sécurité. Si vous avez l'actif, si vous avez ceci, si vous avez cela, dans les cercles bancaires, c'est une attitude très généralisée.

Les banquiers ne changeront pas. Le seul bon banquier que j'aie jamais vu c'était George Bailey dans le film *It's a Wonderful Life*. Pour moi, c'est le banquier parfait. Mais la plupart des banquiers que nous avons dans ce pays sont plutôt des Potters.

Mr. Rocheleau: When a client who has a good record is unhappy with one bank, one of the great arguments of Canadian bankers is that he can always go to a competing bank. But do you really believe such competition exists within our banking system?

M. Gouett: Il n'y a pas de concurrents. Vous n'avez qu'à voir les taux d'intérêt tous les jours. C'est comme le prix de l'essence. Il y a six stations-service en ville, et toutes affichent 46 cents le litre. Pour les banques, le taux d'intérêt est de 1 p.

[Texte]

fixing? I don't know if we have price-fixing rules in here, non-competitive rules, in the government legislation. But the banks are no different. There's no competition. It's one percentage point and they all drop the percentage point the next day.

Mr. Rocheleau: Mais, je parle de concurrence dans le sens d'une approche différente des dossiers, d'analyse des dossiers, de considération de telle ou telle valeur alors qu'une banque plus conservatrice ne la considérerait pas? Est-ce que vous pensez qu'un tel système existe? Parce qu'on prétend que ça existe.

• 1210

Mr. Gouett: Basically, I can't see the competition. There is more competition in the banking system in the United States because there are more private banks. The United States is more open to entrepreneurs.

I've been looking for money for a year now. A year I've worked at it. I've made up two financial plans. I did a video on my company. I've made endless presentations. At one end of the scope, you have the bankers, who don't want to take any risk. At the other end of the scope, you have the venture capitalists, some of them who want to take your company, 60% to 80% of it. They'll give you the money, but you've given away your company.

There's no medium in between, where someone will say, I think you have a good idea. I want to invest. I'll take 30% or 40% of your company; let's ride together. One thing I found that might work for some companies is if we marry up with larger companies. If we network up to a larger company that is in a similar type of business, we might get money there.

Mr. Adams: John, it's a pleasure to see you here. Next time you come, perhaps you can tell us how you really feel. John, if you don't mind, I'm going to use my bit of time for comment. Maybe you'd care to comment, rather than a question.

Mr. Chair, I have followed John since at least the election in his trying to obtain funds to support this company. I think this example reflects something that each of the presentors has said today. They've been talking not just about the banks, by the way. They've been talking, if we listen to them, about the way in which the government supports them, in a very general sense. The government, let's just say our ministries—I found this in John's case—has the same problem the banks do. They have to assess the worth of these operations.

It goes back to what Mr. Varone called relationship banking, whether it's one of our ministries giving a grant or a loan, or the bank. In relationship banking—this term that was used—the person making the loan has to assess the person and his or her track record and the project, the worth of this idea.

[Traduction]

100 au-dessus du taux préférentiel, partout la même chose. Est-ce que cela constitue une manipulation des prix? Je ne sais pas si nous avons des règles contre la manipulation des prix, une législation gouvernementale pourrait empêcher ce genre de choses. Mais c'est la même chose dans les banques, il n'y a pas de véritable concurrence. C'est partout 1 p. 100, et quand la banque centrale baisse, le lendemain les autres suivent.

Mr. Rocheleau: But I'm thinking of a different kind of competition, a different way to approach cases, to analyse individual cases, taking into account such and such asset that a more conservative bank wouldn't consider? Do you believe there is such a system? Some people say there is.

M. Gouett: Je ne vois vraiment pas de concurrence. Il y a plus de concurrence dans le système bancaire américain parce qu'il y a plus de banques privées. Les États-Unis sont plus ouverts aux entrepreneurs.

Voilà maintenant un que je cherche de l'argent. Voilà un an que je travaille à cela; j'ai préparé deux plans financiers, j'ai produit une vidéo sur ma compagnie et donné d'innombrables exposés. À une extrémité, vous avez les banquiers qui ne veulent pas prendre le moindre risque, et à l'autre extrémité, vous avez le capital risque, et parmi ces gens là, il y en a qui veulent s'approprier votre compagnie, vous en prendre 60 p. 100 ou 80 p. 100. Certainement, ils vous donneront l'argent, mais c'est au prix de votre compagnie.

Entre les deux, il n'y a rien, personne qui dise: je pense que vous avez une bonne idée, je veux investir, en échange je veux 30 p. 100 ou 40 p. 100 de votre compagnie, lançons-nous ensemble. Pour certaines compagnies, il y a une chose qui pourrait fonctionner, une alliance avec une compagnie plus grosse. En nous associant à une plus grosse compagnie qui oeuvre dans le même secteur, il est possible que nous trouvions de l'argent.

M. Adams: John, c'est un plaisir de vous rencontrer. La prochaine fois que vous viendrez, j'espère que vous nous direz ce que vous pensez vraiment. Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, John, je vais utiliser mon temps pour faire certaines observations. Je ne poserai pas de questions, mais vous aurez peut-être des commentaires de votre côté.

Monsieur le président, j'ai suivi le cas de John au moins depuis les élections, sa quête pour trouver de l'argent pour sa compagnie. Son exemple fait penser à une chose que tous nos témoins nous ont dit aujourd'hui. Soit dit en passant, ils n'ont pas seulement parlé des banques. Si nous les écoutons attentivement, nous verrons qu'ils parlent aussi, et d'une façon très générale, du soutien que le gouvernement leur accorde. Le gouvernement, c'est-à-dire nos ministères, est c'est une chose que j'ai pu constater dans le cas de John, a le même problème que les banques. Le gouvernement aussi doit évaluer la valeur de ses opérations.

Et cela nous ramène à ce que M. Varone a appelé les relations bancaires. Cela vaut autant pour nos ministères lorsqu'ils accordent des subventions ou des prêts que pour les banques. Dans ce type de relations, c'est le terme qu'on a utilisé, la personne qui accorde le prêt doit évaluer la personne qui demande le prêt, sa réputation, la valeur de son projet et de son idée.

[Text]

Think of John Gouett, Mr. Chair. Oh, and as one of the members mentioned, the national interest. Here we have a product that is a generic ice hockey arena. This company can put into place all or part of a hockey arena any place in the world. They're dealing in fifteen countries now. Their potential is perhaps fifty countries.

Here's this remarkably Canadian thing, packaged. It's a generic rink. They'll do everything from the scoring, to the advertising for you, to the boards at this height or that height, or whatever it is you want. This incredible Canadian product is already, by the way, proven. It's already out there. There's some difficulty proving it in this country. So that's the product.

In terms of the individual and his track record, Mr. Chair, John Gouett is the inventor of old-timer's hockey. He's the person who founded *Oldtimers' Hockey News* and who developed the old-timer's hockey program that we now know in Canada, and in which a number of members here, because of age, participate. Some others may well participate in it a little later.

This is a remarkable Canadian product, which is out there already in the world. This is a part of Mr. Gouett's track record. We have, first of all, this national, Canadian, proven product. We have Mr. Gouett, with this record in the business, although I recognize the generic arena is a very special feature of that business.

If he can't get the credit he needs to move this business forward, who on earth can? Do you want to comment, John, or shall I leave it to the next question?

Mr. Gouett: Just a brief comment. I only get one idea in every twenty years. This is the second one. The first one was old-timer's hockey. I put it in every country. It's under the international Ice Hockey Federation. Fifty countries now have old-timer's hockey.

It took me five years to convince the Canadian Amateur Hockey Association it was a good idea. Outside of Canada, everything went great. Now we have at least 10,000 old-timer hockey clubs in Canada, playing old-timer's hockey.

I don't know; I'm getting older. I was 35 when I started old-timer's hockey, if you want to know why the age was 35. Now I'm 55, but I don't have five years to get this idea off the ground. We have the clients, the contracts and the customers. We're looking for the financial support.

Mr. Stinson: During your talk you mentioned you would like to get on the stock exchange. What's holding you back? Is it the securities commission, or your prospectus, or...?

Mr. Gouett: It's \$250,000 that's holding me back.

Mr. Stinson: That's what it costs to be listed on the Toronto Stock Exchange.

[Translation]

Monsieur le président, pensez au cas de John Gouett. Oh, et n'oublions pas, comme un député l'a mentionné, l'intérêt national. Voilà un produit, une arène de hockey sur glace. Cette compagnie peut installer, complètement ou en partie une arène de hockey dans n'importe quel endroit du monde. Elle a à l'heure actuelle des contrats dans 15 pays différents mais le potentiel pourrait être de 50 pays.

Voilà ce produit canadien remarquable, préemballé. C'est une patinoire tout usage. La compagnie se charge de tout, le système de marquage des buts, la publicité, les rembarres à la hauteur que vous voulez, etc. Soit dit en passant, ce produit canadien incroyable a déjà fait ses preuves. Il est déjà en service. Par contre, il semble qu'il ne réussisse pas à faire ses preuves ici. Voilà donc le produit.

Quant à la personne et à sa réputation, monsieur le président, John Gouett est celui qui a pensé à organiser les matchs entre les anciens joueurs. C'est lui qui a fondé la revue *Oldtimer's Hockey News* et qui a organisé les matchs de hockey entre anciens joueurs que nous avons aujourd'hui au Canada. À cause de leur âge, un certain nombre de membres y participent, et il y en a d'autres qui risquent d'y participer un jour ou l'autre un peu plus tard.

Voilà donc un produit canadien remarquable qui a déjà fait ses preuves dans le monde. Cela fait partie des réalisations de M. Gouett. Nous avons donc ce produit national, ce produit canadien dont la valeur est bien établie. Nous avons également M. Gouett, qui a une excellente réputation, ce qui ne m'empêche pas de reconnaître que sa patinoire occupe une place bien spéciale dans ses entreprises.

S'il ne réussit pas à obtenir les fonds dont il a besoin pour développer cette entreprise, qui diable réussira à les trouver? John, vous voulez dire quelque chose, ou bien peut-on passer à la question suivante?

M. Gouett: Une observation très courte. Il ne me vient une idée qu'une fois tous les 20 ans. Celle-ci est la seconde. La première, c'était le hockey des anciens, une idée qui a fait son chemin dans tout les pays. Cela relève maintenant de la Fédération internationale de hockey sur glace et il y a des anciens joueurs de hockey dans 50 pays.

Il m'a fallu cinq ans pour convaincre l'Association canadienne du hockey amateur que c'était une bonne idée. En dehors du Canada, les choses ont été beaucoup plus faciles. Aujourd'hui, nous avons près de 10 000 clubs d'anciens de joueurs de hockey au Canada qui sont actifs.

Je ne sais pas; je commence à me faire vieux. Quand j'ai commencé le hockey des anciens, j'avais 35 ans, mais aujourd'hui j'en ai 55, et je ne voudrais pas attendre cinq ans pour que cette affaire démarre. Nous avons les clients et nous avons les contrats, tout ce qui nous manque, c'est un soutien financier.

• 1215

M. Stinson: Vous avez mentionné tantôt que vous aimeriez vous introduire en bourse. Qu'est-ce qui vous retient? Est-ce la Commission des valeurs mobilières, ou votre prospectus, ou autre chose?

M. Gouett: Ce sont les 250 000\$ qui me retiennent.

M. Stinson: C'est ce qu'il en coûte pour être inscrit à la Bourse de Toronto?

[Texte]

Mr. Gouett: That's to get onto the one in Toronto. You can get onto the Vancouver Stock Exchange and into Alberta, but it's a matter of time and money. I don't have in-house lawyers or accountants to take a run at the stock exchange. I think small business should maybe have a special place in the stock exchange where these pools of money can be put in, or people can buy shares in them, and we can put out perspectives.

Right now, I am limited in soliciting money. I can talk to 50 people under the securities act, yet I can only take money from 25. I can't make a prospectus, print material or put an ad in the newspaper. I can't advertise the fact that I need money under the securities commission act. That act should be changed.

I can go to the public for money, because there are people who want to invest in small businesses. They see a good idea and they want it to grow.

Mr. Mills: Mr. Gouett, you mentioned that you didn't have a lot of faith in this committee, or in this government, to change this relationship that exists, or the difficulties that exist between small business and the financial institutions in Canada.

You heard the Prime Minister campaign vigorously on this issue. It is central to our red book. We believe that small business represents our greatest hope of putting Canadians back to work. The Minister of Finance, in his budget, announced that this committee would study this.

There has been a lot of activity in the last 90 days on this issue and we would like to think we are beginning the process. Yet, in spite of all this, you seem to feel that it's almost a hopeless exercise. What's causing you to say that?

Mr. Gouett: I don't think it's a hopeless exercise. I wouldn't waste much time on trying to convince institutions that have established a philosophy and a way of doing business for the last 100 years. . . It hasn't changed. I don't think you can legislate or influence the banks to change their lending policies. It's as simple as that.

Mr. Mills: Do you realize that the Bank Act of Canada is designed and approved by the House of Commons? As legislators, after listening to representations such as yours, it is our responsibility, if we have to propose amendments to the Bank Act under which the banks operate, to make those changes. Do you not see it that way?

Mr. Gouett: I can see your responsibility if you plan to change the Bank Act to make it work and to help small businesses. I see that.

Mr. Mills: Okay.

Mr. Gouett: On the practical side you can change the Bank Act, but the reality of the situation is that people will see the law and will just not follow it. They will just continue on.

[Traduction]

M. Gouett: C'est ce qu'il en faut pour être inscrit à Toronto. On peut aussi s'inscrire à la Bourse de Vancouver et à la Bourse de l'Alberta, mais pour cela, il faut du temps et de l'argent. Nos bureaux n'ont ni les avocats ni les comptables pour nous permettre de nous introduire en bourse. Selon moi, les petites entreprises devraient avoir une place spéciale à la bourse pour avoir accès au consortium de capitaux, ou pour que les investisseurs puissent acheter leurs actions. Nous pourrions alors publier des prospectus.

À l'heure actuelle, mes capacités de réunir des capitaux sont plutôt limitées. Je peux contacter une cinquantaine de personnes aux termes de la Loi sur les valeurs mobilières, mais seulement 25 personnes peuvent placer de l'argent dans mon entreprise. Je ne puis pas faire de prospectus, ni imprimer des documents ni placer une annonce dans un journal. En vertu de la Loi sur la Commission de valeurs mobilières, je n'ai pas le droit d'annoncer que j'ai besoin d'argent. La loi devrait être modifiée.

Je pourrais m'adresser au secteur privé pour obtenir des fonds, car il y a des gens qui veulent investir dans les petites entreprises. Quand ils répèrent une idée innovatrice, ils veulent qu'elle se développe.

M. Mills: Monsieur Gouett, vous avez signalé que vous n'aviez pas bien confiance que notre comité ou le gouvernement puisse changer les rapports ni remédier aux problèmes qui existent entre la petite entreprise et les institutions financières au Canada.

Vous avez entendu le premier ministre faire campagne vigoureusement sur cette question. Elle est centrale dans notre livre rouge. C'est sur la petite entreprise que nous fondons les meilleurs espoirs de remettre les Canadiens au travail. Le ministre des Finances a annoncé dans son budget que notre comité étudierait la question.

Il y a eu énormément d'activités au cours des trois derniers mois sur cette question, et nous croyons que cela ne fait que commencer. Pourtant, malgré tous ces efforts, vous semblez croire que l'exercice ne mène presque à rien. Qu'est-ce qui vous porte à penser cela?

M. Gouett: Je ne pense pas que l'exercice soit inutile. Toutefois, je ne consacrerai pas trop de temps à essayer de convaincre des institutions financières qui ont la même philosophie et la même façon de faire des affaires depuis un siècle. . . Elles n'ont pas évolué. Je ne crois pas que c'est avec des lois qu'on va réussir à influencer les banques et à les convaincre de modifier leur politique de prêts. C'est aussi simple que cela.

M. Mills: Êtes-vous conscient qu'au Canada, la Loi sur les banques est conçue et approuvée par la Chambre des communes? En tant que législateurs, c'est à nous qu'il incombe de proposer des modifications à la Loi sur les banques, qui régit le fonctionnement des banques, à la lumière des observations que vous nous faites. Est-ce ainsi que vous voyez les choses?

M. Gouett: Si vous avez l'intention de proposer des changements à la Loi sur les banques pour qu'elle soit plus efficace et pour aider les petites entreprises, j'imagine que c'est à vous qu'il incomberait de le faire.

M. Mills: Très bien.

M. Gouett: En pratique, vous pouvez modifier la Loi sur les banques, mais, dans les faits, les banquiers prendront connaissance de la Loi et ne la suivront pas. Ils vont tout simplement continuer d'agir comme ils le faisaient auparavant.

[Text]

Mr. Mills: I see. In other words, it's not dissimilar to the experience I had last weekend when I was reading speeches from the Canadian Imperial Bank of Commerce, the Royal Bank of Canada and the Bank of Montreal. These bank presidents sounded very much like they were in tune with the frustrations that all witnesses had today. Yet it seems that when the witnesses go to the local commercial loans officer, there is a gap between the president of the bank and what the bank policy is, and what's happening at the branch level.

Mr. Gouett: Right. If I'm a big customer, I can phone up the president of the Royal Bank of Canada and say I need \$100 million. He'll ask if he should send it over by car or taxi. I'll tell him to just send it over.

However, say I'm a little guy going for \$10,000 to open up a snowploughing business in my town. I think it's a great idea because no one else is doing it. I have to put down the kids, the dog, and all my personal possessions down the line, right off the bat.

One government program, called New Ventures, says there's a personal guarantee. On the application form going to any bank, the top half of the form should be eliminated. There should be nothing personal on it. Also, that social insurance number they gave us a few years ago should be taken out. That was only supposed to be used by government and now it's used by everyone.

• 1220

The bottom half of the form tells about your company; for example, that I've got a company and I've got \$5,000 cash to put into it, and asking them to ride with me and give me \$5,000. That's one for one even. That's what it should be. It shouldn't be your personal assets. We have to divorce banks of that idea.

Mr. Mills: Thank you.

Mr. Gouett: I'm saying that this committee has a very difficult job. I don't know if you can change these attitudes that are so ingrained in this society.

Mr. Ianno: What I'd like to know is what were the major reasons the banks, when you were approaching them, stated as to why they weren't willing to lend to you? Was it your managerial skills or other lack?

Mr. Gouett: No. I assembled a management team and technical team that has 250 years' experience. Take them all together and you have 250 years' experience.

[Translation]

M. Mills: Je vois. Autrement dit, vos propos ne diffèrent pas tellement de ceux dont j'ai pris connaissance, la semaine dernière, en lisant les discours de la Banque Canadienne Impériale de Commerce, de la Banque Royale du Canada et de la Banque de Montréal. Les présidents de ces banques semblaient éprouver pas mal les mêmes frustrations que tous les témoins que nous avons entendus aujourd'hui. Pourtant, il semble que lorsque les témoins vont voir les préposés aux prêts commerciaux, de leur banque locale, ils constatent qu'il y a un écart entre la politique de la banque et les prétentions de son président et c'est ce qui se passe au niveau de la succursale.

M. Gouett: Exactement. Si je suis un client important, je puis appeler le président de la Banque Royale du Canada et lui dire que j'ai besoin de 100 millions de dollars. Il me demande alors s'il doit m'envoyer l'argent par automobile ou par taxi. Je lui réponds que les moyens m'importent peu.

Il en va tout autrement du petit gars qui s'adresse à la banque pour obtenir un emprunt de 10 000\$ pour se lancer en affaires, parce qu'il espère obtenir un contrat d'enlèvement de la neige dans sa localité. Il pense qu'il a une idée fantastique, parce que personne d'autre ne s'adonne à ce genre d'activité. Sur le champ, on lui demande en garantie ses enfants, son chien et toutes ses possessions personnelles.

Dans un programme gouvernemental, intitulé le Programme Nouvelles Entreprises, on exige une garantie personnelle. Sur le formulaire de demande d'emprunt qui va à la banque, il faudrait enlever tout ce qui est inscrit sur la partie d'en-haut. Il ne devrait y avoir rien de personnel là-dessus. Il faut dire aussi que l'inscription du numéro d'assurance-sociale qu'on nous a donné il y a quelques années n'a pas sa raison d'être. Ce numéro n'était censé être utilisé que par le gouvernement, et maintenant, tout le monde l'utilise.

La partie qui se trouve au bas du formulaire contient des renseignements sur l'entreprise. Le requérant y déclare, par exemple, qu'il a une compagnie dans laquelle il a investi 5 000\$ qu'il aimerait que la banque s'associe à son entreprise et et lui prête 5 000\$. Le risque est alors assumé à parts égales par la banque et l'entreprise. C'est ainsi que cela devrait être. On ne devrait pas avoir à risquer ses biens personnels. Il faut enlever cette idée de la tête des banquiers.

M. Mills: Merci beaucoup.

M. Gouett: Selon moi, votre comité a une tâche très difficile. J'ignore si vous pourrez changer ces attitudes qui sont enracinées depuis longtemps dans notre société.

M. Ianno: J'aimerais bien savoir quelles ont été les principales raisons que les banques vous ont données quand vous leur avez présenté une demande pour vous refuser le prêt? s'agissait-il d'un problème concernant vos compétences en tant que gestionnaire ou avez-vous d'autres lacunes?

M. Gouett: Non. J'ai réuni une équipe de gestion et une équipe technique qui a 250 années d'expérience. Si vous additionnez l'expérience de chacun des membres de cette équipe, vous obtenez 250 années d'expérience.

[Texte]

I have contracts. I have customers and everything. I asked the bank what else they needed. They said I needed some more guarantees. I said I would go to my customer and get an irrevocable letter of credit. The answer by the bank was that if I can't deliver the goods from one part of Toronto to the dock, what happens to the letter of credit? I have to deliver the goods to the harbour in Toronto. They said they were at risk. So they offered to give me working capital. They said they would give me \$100,000 on a \$1,000,000 contract, but I had to guarantee the \$100,000 too.

It's a no-win situation, because you're dealing with "what ifs" all the time. What if the ship sinks on its way to Switzerland. How are we covered?

Now, we're using EDC. EDC is great on the insurance, except they won't pay if there's a dispute. They'll pay any other problem, but if any kind of dispute arises they won't pay.

Mr. Ianno: In terms of the profit margin on \$1 million, what would it be? Just a rough number. I'm just curious since they wanted the \$100,000 guaranteed also.

Mr. Gouett: Profit from what? Our sale?

Mr. Ianno: Yes. Just a rough number. I don't want to divulge your. . . Are we talking \$20,000? Are we talking \$200,000?

Mr. Gouett: I gauge my profit at about an average of 10%.

Mr. Ianno: All right. We are here to find access to capital for small business, and of course the banks are a major source of that potential. What would you do to change it if you had your way?

Mr. Gouett: You mean with the banks the way they are?

Mr. Ianno: Well, to give small business the access to capital with some things that can be changed by the banks, such as not changing the line of credit without appreciable change in your circumstances, so that they can't just call you up and in three hours say they want \$100,000 back from you. Are there some ideas that you might have from that perspective?

Mr. Gouett: Maybe to be able to set up a businessman's committee that is affiliated with every bank that would review every case. Before you went into the bank, they'd review what you wanted, and if you were being thrown out of the bank, they'd check on the way out to see what happened. Someone to sort of stand up in the community.

We have all these business people putting thousands and millions of dollars in interest into these institutions in every community in Canada. There should be someone, sort of a spokesperson or something, to defend what happens and how they are treating people. There should be someone there that you could appeal to.

[Traduction]

J'ai des contrats. J'ai des clients et tout. J'ai demandé à la banque ce qu'il lui fallait de plus. Le banquier m'a répondu qu'il lui fallait plus de garanties. Je lui ai dit que j'irais voir mon client et lui demanderais un crédit documentaire irrévocable. En réponse, le banquier m'a demandé que vaudrait mon crédit documentaire irrévocable si je ne suis pas en mesure de livrer la marchandise entre un secteur de Toronto et le quai. Je dois livrer la marchandise au port de Toronto. Le banquier m'a répondu que le prêt était risqué. Il m'a donc offert un fonds de roulement. Il m'a dit qu'il m'accorderait une marge de 100 000\$ pour un contrat de 1 million de dollars mais que je devrais offrir des garanties pour 100 000\$.

C'est une situation sans gagnant, car il faut constamment avoir des solutions à des problèmes tout à fait hypothétiques. Qu'arriverait-il si le bateau sombre pendant qu'il est en route vers la Suisse. Quelle protection aurons-nous?

Maintenant, nous faisons appel à la SEE. La SEE est formidable pour l'assurance, sauf qu'elle ne paie pas les réclamations s'il y a un litige. Elle acquitte les réclamations pour toute autre sorte de problème, mais s'il survient un litige, elle ne paie pas.

M. Ianno: Sur un contrat de 1 million de dollars, quelle serait la marge bénéficiaire? Donnez-moi simplement un chiffre approximatif. Je serais curieux de le savoir, étant donné qu'on vous demande une garantie de 100 000\$.

M. Gouett: Quel profit? Celui que nous réalisons sur nos ventes?

M. Ianno: Oui. Juste un chiffre approximatif. Je ne vous oblige pas à divulguer vos. . . Est-il question de 20 000\$? De 200 000\$?

M. Gouett: Ma marge bénéficiaire se situe aux environs de 10 p. 100.

M. Ianno: Très bien. Nous sommes ici pour permettre à la petite entreprise d'avoir accès au capital. Évidemment, les banques ont un important rôle à jouer à cet égard. Que feriez-vous pour changer la situation, si vous étiez à notre place?

M. Gouett: Voulez parler du mode de fonctionnement des banques?

M. Ianno: Je veux parler des changements qui devraient être apportés à l'attitude des banques pour que la petite entreprise puisse avoir accès au capital, pour les empêcher de réviser à la baisse la marge de crédit de l'entreprise s'il n'est pas survenu d'événements importants susceptibles de changer sa situation, pour les empêcher de vous demander, à 3 heures d'avis, de rembourser les 100 000\$ qu'elles vous ont prêtés. Avez-vous des idées à ce sujet?

M. Gouett: Il serait peut-être utile de former un comité de gens d'affaires, qui serait affilié à chacune des banques, et qui examinerait chacun des dossiers. Avant qu'un client se présente la banque, ce comité vérifierait sa demande et, lorsqu'un client serait refusé par une banque, il vérifierait ce qui s'est produit. Ce comité agirait comme une sorte d'intermédiaire dans la communauté.

Dans chaque localité, il y a des gens d'affaires qui ont des milliers et des millions de dollars en intérêts dans ces institutions au Canada. Il devrait y avoir quelqu'un, une sorte de porte-parole, pour prendre la défense des clients et pour voir comment les gens sont traités. Il devrait y avoir une sorte d'arbitre auquel on pourrait faire appel.

[Text]

Mr. Ianno: Thank you.

Mr. Gouett: That's only a small item.

• 1225

Mrs. Parrish: First, I have to assure you I'm on your side, even though these questions may not sound like it.

One of the things I've heard from a lot of people who are particularly involved in banking, on the other side of it, is that small businesses have an enormously high failure rate. If you're going to start your own bank that caters to small businesses, how are you going to cope with the enormously high failure rate that you're going to be financing?

Mr. Gouett: The first thing we would do is ask every small business who wants to get into the bank to buy shares, like the credit union. The small business has to invest. They have to buy so many shares and then they can borrow capital up to a percentage of their shares. So they have to invest a bit too. With all the government programs and with all of the millions and millions of dollars from other organizations, if you act like a bank or if you are a bank, you have access to other capital.

The families I'm involved with and all the people who work for me, their families, would buy their RRSPs from my bank. They wouldn't go to the other big five. We could raise an enormous amount of capital. There is a big failure rate in small business, I recognize that, but that can be overcome, I think. I can't overcome it today. It's a difficult question, but I think the failure rate can be reduced.

Mrs. Parrish: Part of the failure rate is because the capital gets cut off and the loans get called in.

Mr. Gouett: Yes.

Mr. Parrish: I think you'll be addressing that. There'll be a more humane way of dealing with that.

Mr. Gouett: Yes.

Mrs. Parrish: Thank you.

The Chairman: Mr. Gouett, you mentioned earlier that you had 10 companies that were associated with yours. Are these companies suppliers? Have you formed a strategic alliance—that's a big word that's used these days. What is the nature of the association with those?

Mr. Gouett: We formed a loosely knit consortium. We have a consortium of companies that provide products for ice stadiums, and services—architectural engineering and project management—so we have a team of companies.

The Chairman: I'm interested in that, because you indicated that the need is to raise equity capital; what good is debt, and so forth. You also mentioned that you might be able to marry up with larger companies, that this might perhaps be a way of getting some equity capital. What do you mean by that? Do you feel there is some potential there that is untapped, that you're exploring now?

[Translation]

M. Ianno: Merci beaucoup.

M. Gouett: Ce n'est qu'une petite suggestion.

Mme Parrish: Tout d'abord, pour vous rassurer, je vous signale que je suis avec vous, même si mes questions vous sembleront peut-être illustrer le contraire.

Une des choses que j'ai entendu dire de beaucoup de gens qui travaillent dans le milieu bancaire, dans l'autre camp, c'est qu'il y a un taux de faillite extrêmement élevé chez la petite entreprise. Si vous avez l'intention de créer une banque pour les petites entreprises comment allez-vous faire pour leur accorder des prêts tout en vous protégeant contre le taux de faillite extrêmement élevé qu'on observe chez la petite entreprise?

M. Gouett: La première chose que nous ferions serait de demander à toutes les petites entreprises qui veulent faire affaires avec cette banque d'acheter des actions de la banque, comme on le fait dans les coopératives de crédit. La petite entreprise devra investir. Elle devra acheter un nombre donné d'actions pour pouvoir emprunter et le montant qu'on lui prêtera sera proportionnel au nombre d'actions qu'elle possède. Il lui faudra donc investir elle aussi. Avec tous les programmes gouvernementaux et avec tous les millions qui viennent des autres organismes, les banques ont accès à d'autres capitaux.

Les familles que je connais et toutes les personnes qui travaillent pour moi, les membres de leur famille, achèteraient leur REER à ma banque. Elles ne s'adresseraient pas aux cinq autres grandes banques. Nous pourrions ainsi réunir des capitaux considérables. Il y a un taux de faillite important chez la petite entreprise, j'en conviens, mais il est possible de remédier à la situation, je pense. Naturellement, pas du jour au lendemain. Le problème est de taille, mais je crois que le taux de faillite pourrait être réduit.

Mme Parrish: Le taux de faillite découle en partie du fait que les banques coupent les vivres aux petites entreprises ils leur demandent de rembourser leur prêt prématurément.

M. Gouett: Vous avez raison.

Mme Parrish: Je crois que vous allez vous poser ce problème. Vous aurez une façon plus humaine d'en disposer.

M. Gouett: Exactement.

Mme Parrish: Merci beaucoup.

Le président: Monsieur Gouett, vous avez mentionné plus tôt que dix compagnies étaient associées à la vôtre. Ces compagnies sont-elles des fournisseurs? Avez-vous formé une alliance stratégique—c'est un grand mot qui est utilisé de nos jours? Quelle est la nature de votre association?

M. Gouett: Nous avons formé un consortium sans règles rigides. Nous avons formé un consortium de compagnies qui fournissent des produits pour les arénas ainsi que des services—de génie architectural et de gestion de projet—nous formons donc une équipe.

Le président: Cela m'intéresse, car vous avez signalé qu'il fallait mobiliser du capital-action peu importe la valeur des capitaux d'emprunt, et ainsi de suite. Vous avez également mentionné que vous pourriez vous associer à des compagnies importantes, que ce serait peut-être un moyen d'obtenir du capital-action. Qu'est-ce que vous entendez par là? Pensez-vous qu'il y a là un potentiel inexploré que vous pourriez exploiter maintenant?

[Texte]

Mr. Gouett: There are some companies that have associated products and services that are related to larger companies. We're negotiating with a larger company now, which is generally in the same kind of business, not in the same business that we are, but they will benefit greatly from our business. The more ice rinks we build, the better it'll be for them. We go to this larger company and we're now negotiating, saying take 30% of our company or 15% of our company and give us the necessary working capital to put these rinks in 50 countries by the year 2000.

The Chairman: The reason I mentioned that is that the government has announced a policy—it was in the election platform—to encourage small and medium-sized businesses to group together in small business networks. This strategy has worked very successfully in other countries. First of all, there are certain countries where businesses group together and network just on their own. It's just happened without any government assistance. In Denmark the government provided assistance to businesses that wanted to associate in networks. In Italy I understand several small entrepreneurs in need of financial assistance to expand their businesses formed a network and went to their local bank to seek a group loan. They each signed an individual loan, pooled the notes to get a group loan for their network, and the network managed the use of the funds for business expansion. I understand that this type of loan arrangement became commonplace for business networks in Italy.

It's a lot to grasp, and I'm just throwing an idea at you, but I would invite you to reflect on this. This is something that the government is moving towards. The government is planning to establish pilot projects. I guess I'm wondering whether some form of consortium or association, as you've suggested, might give you the clout to raise equity capital or debt capital.

• 1230

Mr. Gouett: It might work; however, the bank rule must be that we're responsible collectively but not individually.

The bank will say that every company is individually responsible for the whole debt—aha, we've got you. They're covered 10:1. That's not right.

We're collectively responsible; if the debt was \$500,000 and each of the 10 of us put in \$50,000, we'll make it up. That's our limited liability. The banks won't accept limited liability. They want the whole pie.

I've already done networking of the companies. At the Canadian Chamber of Commerce the other day was an article on believing in networking. I think it's a great idea. I think it's the only way to go. We go in with a team approach.

[Traduction]

M. Gouett: Il y a des compagnies qui vendent des produits et des services apparentés à ceux qu'offrent les grandes compagnies. Nous sommes actuellement en négociation avec une grande compagnie, qui a généralement une activité connexe à la nôtre, pas exactement la même, mais qui tirerait de grands avantages à s'associer à nous. Plus nous construirons de patinoires, meilleur ce sera pour elle. Nous allons aller la voir—nous sommes maintenant en négociations—lui demander d'acheter 30 p. 100 ou 15 p. 100 des actions de notre compagnie afin de nous permettre d'avoir le fonds de roulement nécessaire pour pouvoir construire des patinoires dans 50 pays d'ici l'an 2000.

Le président: La raison pour laquelle je vous posais cette question est que le gouvernement a annoncé une politique—c'était dans le programme électoral—pour encourager les petites et moyennes entreprises à se regrouper et à former des petits réseaux. Cette stratégie a été très fructueuse dans d'autres pays. D'abord, il y a des pays où les entreprises ont tendance à se regrouper et à former des réseaux de leur propre initiative. Elles le font sans aide gouvernementale. Le gouvernement danois a offert de fournir une aide aux entreprises qui voulaient s'associer et former des réseaux. En Italie, sauf erreur, plusieurs petits entrepreneurs qui avaient besoin d'aide financière agrandir leurs entreprises se sont constitué un réseau et sont allés ensuite voir leur banquier local pour faire une demande d'emprunt en groupe. Chacun d'entre eux a signé un contrat de prêt individuel; les garanties ont été mises en commun pour que le réseau puisse obtenir un prêt de groupe, et le réseau s'est organisé pour utiliser les fonds pour l'expansion de l'entreprise. Sauf erreur, les ententes de ce genre sont devenues monnaie courante pour les réseaux d'entreprises en Italie.

Cela fait beaucoup de nouvelles choses à absorber, mais je vous lance tout simplement cette idée et vous invite à y réfléchir. C'est une mesure que le gouvernement songe à adopter. Il envisage de mettre sur pied des projets-pilote. Je me demande si, au moyen d'une forme quelconque de consortium ou d'association, comme vous l'avez suggéré, il ne serait pas possible de mobiliser du capital—action ou des capitaux d'emprunt.

M. Gouett: Cela pourrait peut-être fonctionner; le règlement de la banque ne devrait toutefois pas exiger que nous soyons responsables individuellement du prêt mais bien collectivement.

Les banquiers diront cependant que toutes les compagnies sont individuellement responsables de l'ensemble de la dette—vous êtes pris au piège. Leur protection sera de 10:1. Ce n'est pas juste.

Si, au contraire, pour une dette de 500 000\$, chacun des dix membres du consortium pouvait s'engager uniquement pour 50 000\$, ce serait acceptable. On parlerait alors de responsabilité limitée. Les banques n'accepteront pas cette notion de responsabilité limitée. Elles veulent le morceau en entier.

J'ai déjà contribué à la constitution d'un réseau de compagnies. La Chambre de commerce du Canada, a publié l'autre jour un article où l'on vantait les mérites des réseaux. Je crois que c'est une idée formidable. À mon avis, c'est la seule solution valable. Nous fonctionnerions en équipe.

[Text]

When I go into a meeting in Japan—and I've dealt there since 1979—I'm one and they're 20. It's 1:20. I'd like to come in at least 20:10. If I come in with my companies and say that this is a big project and we'll take it on, fine. I think networking is perfect, but the banks will not give you the money on that premise.

The Chairman: That's a very interesting comment you made. The Canadian Chamber of Commerce, yes, is interested in this project. They're pushing it. Their new president, Phil O'Brien, is pushing the idea. I gather that the CMA and various other business groups have also expressed interest in the idea.

The question about what kinds of guarantees the banks would ask for if they were dealing with a network is a very interesting question, and I think it should serve our committee well to look into it.

Thank you —

Mr. Mills: Mr. Chairman, seeing that we are communicating to the nation today, before you close off do you think you could briefly describe what the up and coming meetings will be about? Maybe also you could describe how the people out there listening to these proceedings could put forward the possibility of presenting to us.

The Chairman: Well, our next meeting is on Thursday morning. Again we were operating under short notice. We have only three witnesses scheduled at 10 a.m., 10:30 a.m. and 11 a.m., but we have to hear from other people we have been in touch with. If you permit, I'd like to really see what further witnesses we might be able to schedule before setting an exact time for the meeting.

It will be 10 a.m., but it might be 9:30 a.m. or 9 a.m. on Thursday. We have hearings scheduled for next Tuesday and Thursday from 9 a.m. until 12 p.m. in this room. These hearings will be televised.

Persons operating small or medium-sized businesses who would be interested in appearing before our committee are invited to contact the clerk of the committee. We would ask them to submit a letter that includes some background information about the individual or group, a summary of their concerns or views, and perhaps a brief or preliminary list of recommendations.

People can send their letters to the clerk or get in touch with any individual member of this committee, Mr. Mills.

The clerk's address is Room 644, 180 Wellington Street, Ottawa, Ontario, K1A 0A6. The fax number, *numero du télécopier, c'est le* 613-992-7974.

Mr. Mills: When do you expect that we would begin hearing from the banks and other financial institutions and other sources of capital?

The Chairman: That is a matter that is really in the hands of the steering committee and the committee as a whole. I think we have to assess within the next week or eight or nine days what progress we're making in hearing from people who run small and medium-sized businesses and then decide where we want to go from there.

[Translation]

Lorsque je me rends au Japon pour assister à une réunion — et cela fait depuis 1979 que je fais affaire au Japon — je ne suis qu'un parmi vingt. C'est un rapport de 1:20. J'aimerais que ce rapport soit d'au moins 20:10. Si je m'y présentais avec des compagnies associées pour leur présenter un projet considérable, je pourrais leur dire très bien, nous allons nous y lancer. La constitution de réseaux est une idée formidable, mais les banques ne prêteront pas d'argent sur cette base.

Le président: Vous avez présenté-là un commentaire très intéressant. C'est un fait que la Chambre de commerce du Canada s'intéresse à ce projet. Elle en fait la promotion. Elle le fait par l'intermédiaire de son nouveau président, Phil O'Brien. J'ai appris que l'A.M.C. et divers autres groupements de gens d'affaires ont également manifesté un intérêt pour cette idée.

La question de savoir quelles garanties les banques exigeraient si elles avaient affaire à un réseau est très intéressante, et j'inviterais notre comité à examiner davantage cette option.

Merci beaucoup. . .

M. Mills: Monsieur le président, étant donné que nous communiquons avec tout le pays aujourd'hui, avant de lever la séance, pourriez-vous brièvement décrire sur quoi porteront les prochaines séances? Vous pourriez également décrire aux auditeurs la procédure à suivre pour venir témoigner devant nous.

Le président: Eh bien, notre prochaine séance se tiendra jeudi matin. Cela ne nous donne pas beaucoup de temps pour nous préparer. Nous n'aurons que trois témoins ce jour-là et leurs interventions sont prévues pour 10 heures, 10h30 et 11 heures respectivement, mais nous devons entendre aussi d'autres personnes avec qui nous avons été en contact. Si vous le permettez, j'aimerais voir plus précisément quels autres témoins pourraient être convoqués avant que nous ne fixions l'heure exacte de la séance.

Elle est prévue pour 10 heures, mais elle pourrait bien se tenir à 9h30 ou à 9 heures jeudi matin. Nous avons prévu des séances pour les mardi et jeudi suivants; elles se tiendraient de 9 heures à midi dans la même pièce. Ces séances seront télévisées.

Les personnes qui exploitent des petites et des moyennes entreprises qui voudraient comparaître devant notre comité sont invitées à communiquer avec la greffière du comité. Elles sont priées de lui envoyer une lettre contenant certains renseignements de base sur leurs activités comme particulier ou comme groupe, un résumé de leur point de vue ou de leurs préoccupations et peut-être un mémoire ou une liste préliminaire de recommandations.

Les personnes intéressées sont priées de communiquer par lettre avec la greffière ou avec n'importe quel membre du comité, monsieur Mills.

L'adresse de la greffière est la suivante: Pièce 644, 180 rue Wellington, Ottawa (Ontario) K1A 0A6. Le numéro de télécopieur est le 613-992-7974.

M. Mills: Quand prévoit-on entendre le témoignage des banques et des autres institutions financières ainsi que des autres organismes qui fournissent des capitaux?

Le président: Cette question relève en réalité du comité directeur et du comité au complet. Nous devons voir, d'ici la semaine prochaine ou d'ici huit ou neuf jours, si nous avons entendu suffisamment d'exploitants de petites et moyennes entreprises et déciderons ensuite ce que nous ferons après.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Mills: Thank you.

M. Mills: Merci beaucoup.

The Chairman: This meeting is adjourned until Thursday at 10 a.m. or perhaps a bit earlier, as you will find in your notices. Thank you.

Le président: La séance est levée. Les travaux reprendront jeudi prochain à 10 heures, ou peut-être un peu plus tôt comme vous le verrez dans les avis qui vous seront transmis. Merci beaucoup.

MAIL  POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail**Poste—lettre****K1A 0S9
Ottawa**

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré—Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

*En cas de non—livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré—Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES*From the Varone Group:*

Toni Varone, President.

From Zepf Technologies:

Larry Zepf, Chief Executive Officer.

From DeanLee Management Inc.:

Ron Starr, President.

Technomarine International Management Inc.:

André Courtemanche, President.

From Maple Leaf Ice Stadiums Inc.:

John Gouett, President.

TÉMOINS*Du Varone Group:*

Toni Varone, président.

De Zepf Technologies:

Larry Zepf, directeur général.

De DeanLee Management Inc.:

Ron Starr, président.

De Technomarine International Management Inc.:

André Courtemanche, président.

De Maple Leaf Ice Stadiums Inc.:

John Gouett, président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Pélouin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-président : Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Pélouin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 17, 1994
(9)

[Text]

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 10:05 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chairman, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Pélouin, Yves Rocheleau, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Members present: Tony Valeri for Georgette Sheridan and Dick Harris for Werner Schmidt.

Associate Members present: Andy Mitchell and Andrew Telegdi.

Other Member present: Bob Mills.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier and Marion Wrobel, Research Officers; *From Jean F. Legault et Associés Inc:* Jean Legault, Consultant.

Witnesses: From Connaught Park Race Track: Pilar Gorman, President. *From Atlantic Mini-Fridge Co. Ltd:* Dollard Landry, President. *From Hydra-Tech International Corporation:* Dave Reesor, President.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated Thursday, February 17, 1994, Issue No. 1*).

The witnesses made statements and answered questions.
At 12:36 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 17 MARS 1994
(9)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie tient une séance télévisée à 10 h 05, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Pélouin, Yves Rocheleau, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Tony Valeri pour Georgette Sheridan; Dick Harris pour Werner Schmidt.

Membres associés présents: Andy Mitchell pour Andrew Telegdi.

Autre député présent: Bob Mills.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier et Marion Wrobel, attachés de recherche. *De Jean F. Legault et Associés Inc.:* Jean Legault, consultant.

Témoins: De l'Hippodrome Connaught: Pilar Gorman, présidente. *De Atlantic Mini-Fridge Co. Ltd.:* Dollard Landry, président. *De Hydra-Tech International Corporation:* Dave Reesor, président.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du jeudi 17 février 1994, fascicule n° 1.*)

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.
À 12 h 36, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, March 17, 1994

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 17 mars 1994

• 1005

The Chairman: Order, please. Good morning, ladies and gentlemen. Welcome again to this session of the Standing Committee on Industry as we resume our study of the question of access by small and medium-sized businesses to traditional and new sources of financing.

Nous avons entendu, mardi dernier, des témoignages très importants, voire des expériences personnelles qui ont soulevé plusieurs questions qui méritent l'attention du Comité et du gouvernement. Nous continuons ce matin nos audiences avec des personnes qui dirigent des petites et moyennes entreprises.

We have with us this morning three witnesses. First of all is Mrs. Pilar Gorman, President of Connaught Park Race Track. I welcome you to our hearing, Mrs. Gorman. I would invite you to make an opening statement and then I'm sure our members have lots of questions for you. Thank you for being here.

Mrs. Pilar Gorman (President, Connaught Park Race Track): Thank you very much.

Mr. Chairman and members of the committee, Connaught Park Jockey Club of Ottawa first opened its doors as a thoroughbred facility in 1912. It's presently run as a half-mile harness track that operates approximately 120 days of the year; our season is from December to June. It's privately owned and operated by myself.

The Chairman: Mrs. Gorman, excuse me. We're in this very impressive and ancient room, the railway committee room. The acoustics are not the best. Everybody has—not a hearing aid, but a hearing *aid*. I would ask you to try to speak louder if possible.

Mrs. Gorman: All right. We're located about 20 minutes from Ottawa in Aylmer, Quebec, and we sit on 110 acres of raw land. We have a brand-new renovated grandstand, 4 barns with the capacity to stable about 350 horses, a paddock, a half-mile stone dust track and the original full-mile sand track.

Connaught Park has provided a livelihood for generations of local horse-racing families and locals in the area. Connaught is also a training ground for people in related industries such as veterinary medicine, and we support several spin-off industries—not Connaught Park alone, but the racing industry. We're talking about manufacturing the equipment for racing, equine medicine and farming, just to mention a few.

Connaught Park had been dealing with the same bank for about 30 years and with the same bank manager for 25 of those years. The company had always been profitable, and in 1986 the bank provided \$1 million in funds to purchase outstanding

Le président: La séance est ouverte. Bonjour, mesdames et messieurs. Je vous souhaite à nouveau la bienvenue à cette séance du Comité permanent de l'industrie qui reprend son étude sur l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement.

Last Tuesday, we heard some very important testimony, even stories of personal experiences that have raised many questions deserving this committee and the government's attention. This morning, we are pursuing our hearings with people who are small and medium size business operators.

Nous recevons ce matin trois témoins. Nous entendrons tout d'abord Mme Pilar Gorman, présidente de l'Hippodrome Connaught. Je vous souhaite la bienvenue, madame Gorman. Je vous invite à faire une allocution d'ouverture après quoi les membres du comité auront certainement de nombreuses questions à vous poser. Merci de votre présence.

Mme Pilar Gorman (présidente, Hippodrome Connaught): Merci.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, l'Hippodrome Connaught d'Ottawa a ouvert ses portes en 1912. Il s'agissait alors d'un hippodrome pour courses de purs sangs. À l'heure actuelle, nos installations consistent en une piste d'un demi-mille pour les courses attelées qui est ouverte environ 120 jours par an; la saison pour nous va de décembre à juin. L'hippodrome appartient à des intérêts privés et est administré par moi.

Le président: Veuillez m'excuser, madame Gorman. Nous nous trouvons dans cette ancienne salle très impressionnante, la Salle du comité des chemins de fer où l'acoustique n'est pas extraordinaire. Chacun d'entre nous a—sinon un appareil auditif, du moins un écouteur. Je vous demanderais de parler plus fort, si possible.

Mme Gorman: Très bien. L'hippodrome se trouve à une vingtaine de minutes d'Ottawa, à Aylmer, au Québec, et nous possédons 110 acres de terrain non aménagés. Nous avons une toute nouvelle tribune qui a été rénovée, quatre écuries pouvant loger environ 350 chevaux, à paddock, une piste d'un demi-mille en gravier très fin et la piste initiale d'un mille en sable.

L'hippodrome Connaught a fourni un gagne-pain à des générations de familles locales s'occupant de courses de chevaux et de gens de la région. L'hippodrome sert également de terrain d'entraînement pour des personnes dans des secteurs d'activités connexes comme la médecine vétérinaire et nous appuyons aussi plusieurs industries secondaires—je ne parle pas uniquement de l'hippodrome Connaught mais de tout le secteur des courses. Il y a la fabrication du matériel pour les courses, la médecine équine et l'élevage, pour n'en citer que quelques-uns.

L'hippodrome Connaught a fait affaire avec la même banque pendant une trentaine d'années et, qui plus est, avec le même directeur de banque pendant 25 ans. Notre entreprise a toujours été rentable et, en 1986, la banque nous a fourni un

[Texte]

[Traduction]

shares of the company. In 1988 the bank provided another \$500,000 of financing, which represented our portion of a large renovation project to which the Quebec government contributed 85% of the total cost. That brings our current debt to \$1.5 million. I should say we're at \$1.5 million now; at that time our debt with the loans and the operating lines of credit ran between \$1.7 million and \$1.8 million.

In 1990 two events occurred that drastically altered the relations we had with the bank. Our long-time bank manager retired; this was a gentleman who had been dealing with the Gorman family for 25 years, understood the nature of the business, had seen the operation in very good times, had seen the different waverings of the market, and was confident he had a good grasp of this account and understood where we were going with the business.

• 1010

The second thing that happened was the beginning of the recession, and we started to feel its effects. That was the first year we showed a loss and it was a minor loss of \$6,000, but it was a loss nonetheless at a time when the banks were starting to get nervous and horse-racing at that time had also gone through a serious decline, which was unfortunately a very public decline; more public than other industries.

We found ourselves having to approach the bank for new terms to enable us to weather the rough period. The bank responded at that time by taking away all existing lines of credit, demanding their immediate repayment, and expressing the desire that we find another financial institution sooner rather than later. It also proceeded to amortize our debt of \$1.7 million over nine years and severely crippled an already depleted cashflow.

This was done in spite of the fact that the debt was secured by 110 acres of land, the buildings, the business, and personal guarantees and that there was a revolving collateral mortgage of \$3.2 million registered by the bank against the property. An evaluation conducted in 1986 by Warnock Hershey had put a value of \$8 million on the property and buildings.

Although the bank no longer believed in us, we believed in ourselves and we refused to give up. We needed to ensure that the bank never missed receiving a payment, therefore reducing the risk of a complete pull-out. We found that money, by cutting jobs and spending nothing. The only beneficiary of these measures was the bank, which was the best secured creditor.

The Chairman: Excuse me, I'm sorry to interrupt you, but we've been reading from the first page of your statement and have been following your statement, Mrs. Gorman. But we have just the first page and I and other members don't have the second page.

Mrs. Gorman: Perhaps it's my error. When I received the invitation to come to the committee I was asked to submit a one-page brief, so I submitted the one page. I apologize, but the rest of the brief is available to you.

million de dollars pour acheter les actions en circulation de la société. En 1988, la banque a fourni des fonds supplémentaires de 500 000\$, correspondant à une partie d'un important projet de rénovation dont 85 p. 100 des dépenses totales ont été prises en charge par le gouvernement du Québec. Notre dette actuelle s'élève donc à 1,5 million de dollars. Je dirais que nous avons atteint ce montant maintenant mais que, à l'époque, compte tenu des emprunts et des lignes de crédit, notre dette atteignait entre 1,7 et 1,8 million de dollars.

En 1990, deux événements ont profondément modifié nos relations avec la banque. Notre directeur de banque de longue date a pris sa retraite; c'était un monsieur qui faisait affaire avec la famille Gorman depuis 25 ans, qui comprenait bien la nature de notre entreprise, qui l'avait vu fonctionner pendant des périodes de grande prospérité, qui avait suivi les diverses fluctuations du marché et qui était convaincu de bien connaître ce compte-client et de savoir quel était l'avenir de l'entreprise.

Le deuxième événement marquant a été le début de la récession dont nous avons commencé à sentir les effets. C'était la première année où nous avons essuyé une perte minime, puisqu'il ne s'agissait que de 6 000\$, mais c'était tout de même une perte à une époque où les banques commençaient à devenir un peu nerveuses et où l'industrie des courses de chevaux traversait une crise grave; malheureusement, cette régression était très remarquée par le public, contrairement à d'autres secteurs d'activité.

Il nous a donc fallu demander de nouvelles conditions à la banque pour nous permettre de traverser cette période difficile. La banque a alors réagi en supprimant toutes nos lignes de crédit en vigueur, en exigeant le remboursement immédiat des prêts et en nous disant qu'il vaudrait mieux pour nous de trouver au plus tôt une autre institution financière. La banque a également commencé à amortir notre dette de 1,7 million de dollars sur une période de neuf ans, ce qui a eu des effets catastrophiques sur nos liquidités déjà très faibles.

Toutes ces mesures ont été prises même si notre dette était garantie par 110 acres de terrains, les immeubles, l'entreprise ainsi que des garanties personnelles; en outre, la banque, à titre de garantie supplémentaire, avait pris une hypothèque de 3,2 millions de dollars sur cette propriété. D'après une évaluation effectuée en 1986 par Warnock Hershey, tout l'hippodrome et ses installations valaient environ 8 millions de dollars.

Même si la banque n'avait plus confiance en nous, nous avons continué d'avoir confiance et avons refusé d'abandonner. Nous avons fait en sorte de ne jamais oublier un versement à la banque, ce qui réduisait notre risque de retrait total de celle-ci. Nous avons trouvé l'argent nécessaire en supprimant des emplois et en limitant nos dépenses. La banque, en tant que créancier privilégié, a été la seule à bénéficier de ces mesures.

Le président: Je vous prie de m'excuser. Je regrette de vous interrompre, mais nous avons lu la première page de votre déclaration et avons suivi ce que vous disiez, madame Gorman. Toutefois, la première page est terminée et les membres du comité et moi-même n'avons pas la deuxième page.

Mme Gorman: C'est peut-être de ma faute. Lorsque j'ai reçu l'invitation à comparaître devant le comité, on m'a demandé de soumettre un texte d'une page, ce que j'ai fait. Je vous prie de m'excuser, mais le reste du mémoire est à votre disposition.

[Text]

We have to understand something here, as a business. Once a bank decides it no longer wishes to do business with you, your account becomes non gratis. It's transferred to a special accounts division, which basically amounts to a black list, and you're introduced to an attitude of neglect tempered with arrogance. You're no longer considered a player and the only thought that's given to the account is when payment is due or the bank charges are debited.

No amount of discussion or business plan changes this attitude once the decision has been made by the bank that it wants out. This decision is comparable to a death sentence for many businesses because no other financial institution takes the time to re-evaluate your account once you've been rejected. They pretty well use the same standards. When you end up being refused by one bank or being told it doesn't want you any more and you go to a second bank, the work has been done for them. Basically the bank's officers will take your papers and tell you to leave them with them and they'll get back to you. Within a very short time you're told that unfortunately they're not interested in your account.

When your bank pulls out you're perceived as a failure and there are no open doors to fairly and objectively evaluate the potential and your needs so that you can achieve that potential.

The racing industry as a whole is undergoing a transition period, but in 1989 we approached the federal government for assistance so that we could continue to be a player in the Canadian economy and take advantage of emerging technologies to enlarge our markets and continue to create employment. The government recognized the importance of our request in terms of industry survival, and in 1989 the Criminal Code was amended to permit teletheatre betting in this country.

This is a concept that has proved extremely successful in the United States. It's going to be the horse-racing of the future, and the future is here. It is a concept that enables me to open remote locations removed from my racetrack within a home market area.

When I'm racing at Connaught Park I will transmit my races via satellite, therefore tapping into markets that were not available to me before. I can bring the product to remote locations and I can also tap into added revenues that were not available before. At the same time, each one of these teletheatres carries a minimum of three jobs and a maximum of five. A project to open a teletheatre network properly would involve opening 10 at the beginning. Right there we have a creation of between 30 and 50 jobs.

The Criminal Code was amended to permit us to do this. The Quebec government, at the same time, realized that we were a business in transition but that there was potential for this business. In order to show their continuing commitment to

[Translation]

En tant qu'entreprise, il faut bien comprendre quelque chose. Lorsqu'une banque décide de ne plus faire affaire avec vous, elle ne veut plus de votre compte. Celui-ci est transféré à la division des comptes spéciaux, ce qui équivaut à être inscrit sur une liste noire, et vous êtes alors confronté à une attitude de négligence doublée d'arrogance. Vous n'êtes plus considéré comme un intervenant sur le marché et la seule chose qui intéresse la banque c'est de savoir quand les remboursements sont dus ou quand les frais bancaires sont débités de votre compte.

Une fois que la banque a décidé de ne plus faire affaire avec vous, rien n'y pourra changer, ni les discussions ni la présentation d'un plan d'entreprise. Cette décision équivaut à une condamnation à mort pour bon nombre d'entreprises car aucune autre institution financière ne prend le temps de réévaluer votre compte une fois que vous avez été ainsi rejeté. Elles appliquent pratiquement toutes les mêmes normes. Lorsque vous finissez par essuyer un refus de la part d'une banque ou lorsqu'on vous dit qu'on ne veut plus faire affaire avec vous et que vous vous adressez à une deuxième banque, tout le travail préalable a déjà été fait pour celle-ci. En gros, les responsables de la banque prennent votre dossier et vous demandent de le leur laisser, en vous promettant de communiquer avec vous. Au bout de quelques jours, vous apprenez que la banque n'est malheureusement pas intéressée par votre clientèle.

Lorsque votre banque exige le remboursement de vos emprunts, votre entreprise est considérée comme un fiasco et personne n'est prêt à évaluer équitablement et objectivement vos possibilités et vos besoins pour les réaliser.

L'industrie des courses dans l'ensemble traverse une période de transition mais, en 1989, nous avons demandé de l'aide au gouvernement fédéral pour continuer à être présent dans l'économie canadienne et à profiter des nouvelles technologies pour élargir nos marchés et continuer de créer des emplois. Le gouvernement a reconnu l'importance de notre demande pour la survie de l'industrie et, en 1989, il a modifié le Code criminel en vue d'autoriser les salons de paris dans notre pays.

C'est un principe qui a été appliqué avec succès aux États-Unis. Cela représente l'avenir du sport hippique, et l'avenir est à nos portes. C'est un système qui me permet d'ouvrir des bureaux éloignés de mon hippodrome sur un marché national.

• 1015

Lorsqu'il y a des courses à l'hippodrome Connaught, je peux les retransmettre par satellite, ce qui me donne accès à des marchés qui m'étaient hors de portée jusqu'ici. Je peux amener le produit sur des marchés éloignés et profiter ainsi de recettes supplémentaires auxquelles je n'avais pas accès par le passé. En même temps, chacun de ces salons de paris représente trois emplois au minimum et cinq au maximum. Un projet de création d'un réseau de salons de paris prévoirait l'ouverture de 10 salons dès le départ. Voilà donc en une seule fois la possibilité de créer entre 30 et 50 emplois.

Le Code criminel a été modifié pour nous permettre d'ouvrir ce genre de salon. Le gouvernement du Québec, par ailleurs, s'est rendu compte que notre secteur d'activité était en transition mais présentait d'énormes possibilités. Afin de

[Texte]

the industry and to the role we play in the economy of this country, they gave Connaught Park \$2 million. It was a project for renovating the existing racetrack facilities in the province of Quebec. We took advantage of it. We were given \$2 million to upgrade our facilities. Further to that the Quebec government continues to inject \$600,000 per year into our horsemen's purse account to keep those purses at a reasonable level, so they can make a living until the racetracks open their teletheatre networks and until we reach those new markets and those added revenues. It's an investment in our future.

Unfortunately, the bank has refused to become a part of the solution. Without working capital we can't reach those markets. We're not creating the new jobs. We can't access the increased revenues. We can't compete effectively, and more jobs are at stake—the jobs at the racetracks right now. It all boils down to a feeling that the banks are not nurturing business at this time.

Banks have to become as focused on success for us as we are for ourselves. They must recognize and accept a measure of responsibility for the powerful role they play in the success and demise of businesses. As long as a bank's interests are reasonably and properly secured—which in our case I believe they were and they continue to be—and the business has some potential for future viability, no bank should have the right to cut off lines of credit or other established assistance due to a sudden case of the jitters. This could be the destabilizing factor that will cause a business to fail needlessly, and banks must be accountable at some point for their role in this.

The single most determining factor between pulling through the recession and abject failure is the willingness of your banker to see it through with you. Banks need to start investing in us again, in people. They need to go into business rather than viewing us from a high perch, slightly removed from the realities of everyday life. They need to be in business with us. Banks cannot pick and choose based on unwavering success. Those businesses are few and far between.

Established businesses, such as my own, going through rough patches deserve a compassionate and objective bank that is willing to ensure that all opportunities for future viability are explored reasonably. The attitude of the bank must become such that it is the last one to close its doors to business and only as a regrettable decision when no ways of ensuring the future of that particular business are found. Business will only thrive in an environment where the entrepreneurial spirit is enthusiastically embraced and encouraged by lending institutions. We need to feel that our banker is willing to explore all avenues for our success.

[Traduction]

prouver son appui constant à l'industrie et au rôle que nous jouons dans l'économie de notre pays, le gouvernement a donné 2 000 000\$ à l'hippodrome Connaught. Ces fonds venaient d'un programme de rénovation des hippodromes existants dans la province de Québec. Nous nous en sommes prévalus. Nous avons reçu 2 millions de dollars pour moderniser nos installations. En outre, le gouvernement québécois continue d'injecter 600 000\$ par an dans notre compte pour les prix destinés aux hommes de chevaux, afin de maintenir ces prix à un niveau raisonnable, et de permettre aux intéressés de gagner leur vie en attendant que les hippodromes ouvrent leur réseau de salons de paris et en attendant que nous pénétrions ces nouveaux marchés et obtenions ces recettes supplémentaires. C'est un investissement dans notre avenir.

Malheureusement, la banque a refusé de participer à la solution. Sans fonds de roulement, nous ne pouvons pas pénétrer ces marchés. Nous ne pouvons pas créer ces nouveaux emplois. Ces recettes supplémentaires sont hors de notre portée. Nous ne pouvons pas soutenir la concurrence de manière efficace et d'autres emplois sont en jeu: les emplois à l'hippodrome même. Tout cela nous porte à croire que les banques ne soutiennent pas les entreprises à l'heure actuelle.

Les banques doivent s'intéresser autant que nous à la réussite de notre entreprise. Elles doivent reconnaître et accepter une part de responsabilité à cause du rôle puissant qu'elles jouent dans le succès ou la faillite d'une entreprise. Tant que les intérêts de la banque sont suffisamment garantis—ce qui était le cas et continue de l'être pour nous—et que l'entreprise offre des possibilités de rentabilité future, aucune banque ne devrait avoir le droit de supprimer les lignes de crédit ou toute autre forme d'aide financière parce que la situation les rend soudainement nerveuses. Cela risquerait d'être le facteur de déstabilisation qui entraîne la faillite inutile d'une entreprise, et les banques doivent à un moment donné rendre des comptes quant à leur rôle à cet égard.

Le facteur déterminant qui permet à une entreprise de survivre à la récession, au lieu de faire faillite lamentablement, c'est la détermination de votre banquier à vous aider jusqu'au bout. Les banques doivent commencer à investir à nouveau dans la petite entreprise. Elles doivent s'intéresser à l'entreprise au lieu de l'aborder en seigneurs détachés des réalités de la vie quotidienne. Elles doivent être en affaires à nos côtés. Les banques ne peuvent pas choisir leurs clients en fonction d'un taux de succès parfait. Ce genre d'entreprise est rare.

Les entreprises bien établies, comme la mienne, et qui traversent une période difficile doivent pouvoir compter sur une banque compréhensive et objective prête à faire en sorte que toutes les possibilités de viabilité future sont examinées à fond. L'attitude de la banque doit faire en sorte qu'elle sera la dernière à fermer sa porte à une entreprise et qu'elle prendra cette décision regrettable uniquement lorsqu'elle ne trouvera aucun moyen de garantir son avenir. Les affaires ne peuvent prospérer que dans un milieu où l'esprit d'entreprise est encouragé énergiquement et stimulé par les établissements de prêt. Nous devons avoir l'impression que notre banquier est disposé à examiner toutes les options pour notre réussite.

[Text]

Connaught Park is not struggling; we're fighting. We've refused to go out of business. We have refused to shut our doors, and we continue to do so. I believe my company has opportunities and potential, which are not being recognized or realized because of the banking attitudes of today. The reason I came here today is because I feel that I want to be part of the solution, and the work that you people are doing here is my best shot. Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mrs. Gorman. I will now turn to the questions by our members. I will begin with one of the vice-chairs of our committee, Mr. Rocheleau.

[Translation]

L'hippodrome Connaught n'est pas en difficulté; nous nous battons. Nous avons refusé de fermer les portes, et nous continuons à le faire. Je suis convaincue que mon entreprise a des possibilités d'avenir qui passent inaperçues en raison de l'attitude des services bancaires actuels. Si je suis venue témoigner aujourd'hui, c'est parce que je veux participer à la solution et que l'étude que vous avez entreprise constitue ma meilleure chance. Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup, madame Gorman. Nous allons maintenant passer aux questions des membres du comité. Nous commencerons par l'un des vice-présidents du comité, M. Rocheleau.

• 1020

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Bonjour, Madame Gorman. Je vous remercie de votre témoignage. Vous avez fait allusion au fait que vous avez essayé de transiger avec d'autres institutions bancaires et que la réponse fut la même qu'avec celle qui vous avait laissés tomber. Est-ce que vous pourriez nous parler de façon plus approfondie de la non-concurrence réelle qui semble exister selon vos propos entre les différentes grandes banques canadiennes?

Mme Gorman: Enfin, je ne peux pas vous dire si c'est une concurrence. Je peux simplement vous dire ceci: après que notre banque ait refusé de nous donner l'aide financière dont on avait besoin, on a commencé à aller voir d'autres institutions financières, d'autres banques. Ça ne leur prenait pas assez de temps pour regarder les documents comme il faut. Deux jours après, peut-être, on avait un appel d'un gars qui n'avait pas l'air vraiment intéressé. On sentait qu'ils n'avaient pas l'intention de nous aider.

Je peux vous dire plus que ça. Au Québec, on a un projet qu'on appelle le PME, (petites et moyennes entreprises) par le biais de la SDI. On a fait application par le truchement de la SDI. En tant qu'industrie de tourisme nous avons été acceptés dans ce projet, puis nous sommes allés à la banque avec une garantie pour 80 p. 100 des pertes éventuelles, si jamais ça arrivait. Même ainsi, on nous l'a refusé.

M. Rocheleau: Est-ce qu'on vous a déjà donné des raisons pour lesquelles la banque n'était plus désireuse de faire affaire avec vous, suite à l'arrivée du nouveau gérant? Est-ce que ce sont des raisons internes ou si le nouveau gérant ne croyait pas à votre secteur d'activités?

Mme Gorman: Ils nous donnent des raisons mais ce ne sont pas ce que j'appelle de bonnes raisons. L'industrie ne marche pas, les courses de chevaux ne marche pas tellement bien. . . Bref! On ne sait pas où on s'en va dans le futur, etc.

Nous, par contre, nous savons où l'on s'en va. Dans les salons de pari, on a les chiffres qui nous montrent que dans chaque salon on atteint un revenu entre 15 000 et 20 000 dollars par année. Alors, si on multiplie ça par dix, la première année d'ouverture ça représente tout de même un montant. C'est un projet où le gouvernement est impliqué. Mais les banques ne veulent pas prendre de risque.

M. Pélouin (Brome—Missisquoi): Merci, monsieur le président. Madame, je suis heureux de voir que le gouvernement québécois croit en votre institution et l'appuie. C'est déjà ça.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Good day, Ms Gorman. Thank you for your testimony. You mentioned the fact that you approached other banking institutions and that they also rejected your request for funds. Could you tell us a little bit more about the lack of competition that you see among the big Canadian banks.

Mrs. Gorman: I don't know if the problem is due to a lack of competition. All I can tell you, is that when our bank refused to give us the financial help we requested, we approached other financial institutions, that is other banks. They didn't seem to have the time to properly examine the documents we were submitting. Two days later we would get a call from someone who didn't seem at all interested. It was obvious the bank didn't want to help us.

I can't tell you more than that. In Quebec, there's a program called PME (small and medium sized businesses) which is run through the SDI. We submitted an application through that organisation. Being part of the tourism industry, our application was approved under that project. We went back to the bank and told the manager the SDI was prepared to guarantee up to 80% of our possible losses. Even that didn't get the bank to change its mind.

Mr. Rocheleau: After the appointment of the new bank manager, were you ever given reasons why the bank was now refusing to deal with you? Was the bank following an internal policy or was it simply that the new bank manager had concerns about the type of business you're in?

Mrs. Gorman: We were given reasons, but not what I would call good reasons. We were told that our industry in general and that horse-racing in particular was in trouble. . . In short, the bank said it did not know what to expect in the future.

Well we know exactly what we are headed for. Figures show that teletheatre betting generates revenues of between \$15,000 and \$20,000 a year for each teletheatre. If you multiply that figure by 10, that makes quite a sum for the first year of operation. The government is interested in the project, but the banks do not want to take any risks.

Mr. Pélouin (Brome—Missisquoi): Thank you, Mr. Chairman. Madam, I am happy to see that the Quebec government has confidence in your sector and is willing to support it. It's a start.

[Texte]

[Traduction]

Quelles raisons pouvaient donc invoquer ces représentants de compagnies? Quelles sont leurs raisons profondes alors que vos antécédents et votre historique financier étaient si positifs?

Mme Gorman: C'est la chose la plus bizarre et la plus choquante. Je peux vous dire que le gouvernement nous appuie à 100 p. 100. Ils ont créé l'Association de promotion de l'industrie de courses du Québec, et c'est un M. L'Heureux qui est le président de cette association. C'est l'association qui a repris Blue Bonnets. Même avec M. L'Heureux avec nous et avec les chiffres du rapport et des études qui ont été faites par le gouvernement—ce ne sont pas nos études à nous, ce sont des études du gouvernement—, avec tous ces documents—là, dis-je, la banque nous a refusés. Nous sommes justement en train de monter un dossier avec M. L'Heureux, et c'est lui-même qui va amener le dossier à la banque.

M. Péloquin: Vous parlez toujours de banque. Est-ce que vous avez fait une démarche auprès du Mouvement Desjardins aussi?

• 1025

Mme Gorman: Oui, et auprès du Crédit industriel du Québec. Je crois qu'il y a cinq ou six ans il y a eu quelque chose de mauvais avec des *strip joints*. Et la banque ne peut pas prêter de l'argent pour les pistes de course, ni pour les bars, etc.. Il y a des restrictions.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Mrs. Gorman, first of all, I want to congratulate you on an excellent presentation. It's very obvious to me that you have a true spirit of entrepreneurship.

I do want to ask some specific questions, however, because I think it's important, if our committee is to understand the difficulties that small businesses are having with banks, that we deal with the specific issues, if you're able to disclose them to us. But it doesn't appear there is any specific reason you can give us that the bank gave you. I listened carefully to what my colleagues in the Bloc Québécois had asked.

Did the bank officers come back to you and say that your debt-equity ratio was out of line? Was it the fact that you lost \$6,000 one year out of twenty-five? The other issues of other parks—were they just industry issues? Are you suggesting to us that on a specific case basis the bank refused or changed your credit terms?

Mrs. Gorman: I think it was a combination. There were reasons given, but there was no specific reason that was valid enough to me to make me stop looking and stop working.

It had to do with the industry. At the time, the industry was undergoing—and is still undergoing—an upheaval, a shift, and a transition, where the racing industry as we knew it is no longer going to be. We're in new super information highways and the era of technology, so the stable... Those days when you open your doors, you race 120 days, you make so many thousands of dollars and close your doors are gone.

The industry is going through a transition in which we're trying to adjust to the realities of the 1990s and the technology available. And the banks are not moving with us. Many businesses are undergoing this transition; they're no longer

Considering your business background and your positive financial track record, what reasons on earth could those bank officials give you to justify their refusal to lend you some money?

Mrs. Gorman: That is what is the most shocking and the most bizarre. The government supports our sector 100%. It has even created the Association de promotion de l'industrie de courses du Québec, whose president is Mr. L'Heureux. The association took over Blue Bonnets. Even though, we had Mr. L'Heureux's backing and the government had published a report and figures on the health of our industry—those are not our studies but the studies conducted by the government—, the bank rejected our application for funds. In cooperation with Mr. L'Heureux, we are preparing our case and he is the one who will submit it to the bank.

Mr. Péloquin: You are still talking about the bank. Did you also make a request for funds to the Mouvement Desjardins?

Mrs Gorman: We did, and also to the Crédit industriel du Québec. I think five or six years ago, the bank had a bad experience with certain strip joints. So it doesn't want to lend money to racing tracks or to bars. Certain restrictions apply.

M. Zed (Fundy—Royal): Madame Gorman, je tiens d'abord à vous féliciter pour un excellent exposé. À mon avis, vous témoignez d'un véritable esprit d'entreprise.

J'aimerais vous poser quelques questions bien précises car, comme vous pouvez bien le comprendre, le comité, pour être en mesure de bien comprendre les difficultés auxquelles sont confrontées les petites entreprises dans leurs rapports avec les banques, doit examiner des cas concrets. Les banques ne semblent pas vous avoir donné de raison bien précise pour refuser votre demande de fonds. J'ai écouté attentivement les questions que vous ont posées mes collègues du Bloc Québécois.

Ainsi, les agents de prêt des banques auxquelles vous vous êtes adressée vous ont-ils dit que votre ratio d'endettement était trop élevé? Vous a-t-on reproché, sur une période de 25 ans, d'avoir perdu 6 000\$ une année? Les autres facteurs dont on aurait tenu compte au sujet d'autres hippodromes visaient-ils seulement votre industrie? Faut-il comprendre que la banque a refusé votre demande de fonds ou a modifié vos conditions de crédit pour des raisons qui ne s'appliquent qu'à votre cas?

Mme Gorman: Un ensemble de facteurs sont en cause. On nous a donné des raisons, mais aucune raison suffisamment bonne pour que j'arrête de chercher un bailleur de fonds ou que je cesse mes activités.

Les raisons qui ont été invoquées avaient quelque chose à voir avec l'industrie. À l'époque, l'industrie s'engageait dans une période de transition, période dont elle n'est pas encore sortie. Nous sommes à l'ère de l'autoroute de l'information et de la révolution technologique... L'époque où les hippodromes fonctionnaient pendant 120 jours, et rapportaient tant de milliers de dollars puis fermaient pour le reste de l'année est révolue.

L'industrie s'efforce de s'adapter aux années quatre-vingt-dix et à la technologie actuelle. Les banques ne nous emboîtent pas le pas. Bon nombre d'entreprises connaissent la même phase de transition et elles doivent changer leur mode de

[Text]

operating in the way they did and the terms of reference are changing. The banks are slow to realize where we're going and that it's a different way of operating, but we're still a player in the game. That is one crucial factor.

Mr. Zed: But obviously your relationship with the previous banker was working.

Mrs. Gorman: Exactly, yes.

Mr. Zed: So when the new banker came along, in the new relationship, he didn't know anything about your industry. Is that what you're telling us?

Mrs. Gorman: That's correct; absolutely nothing.

Mr. Zed: Did you appeal his decision to a hierarchy, through the bank?

Mrs. Gorman: Once you're placed with special accounts—that's where you go in order to speak with someone—there is—

Mr. Zed: Could you share that experience with us?

Mrs. Gorman: That is the attitude I am telling you about. When you get to the position I'm in right now, you're trying to negotiate from a kneeling position. Money is so tight out there and banks are so difficult to deal with. But even here, today—and this has nothing to do with the bank—myself, personally, as a businesswoman, I can tell you that I'm here with a great deal of trepidation.

Mr. Zed: You're nervous.

Mrs. Gorman: I'm very nervous. I am afraid that with regard to the little tendril that's left with the bank and by which it's still staying with me, two weeks from now perhaps something will happen and it'll remove that from me. So you're not in a position where you really want to question very much or negotiate.

I can tell you something else. From the time we were placed in special accounts I have received not one document in writing from the bank. I don't know if this is the same in all cases, but, with ourselves, when I need something or wish to ask them something I will phone. If I write to the bank and ask for confirmation, I never get anything in writing, because they're telling you they don't know if they want to commit themselves from one day to the next. So I can't give you one piece of paper sent to me by my bank in the last two years. Everything is over the phone. If we do this, they'll do that, but not in writing.

Mr. Stinson (Okanagan—Shuswap): I've been in your position myself, personally. Have you tried looking for private capital in your venture? Would you be interested at all in any kind of set-up through the banking institution in paying a higher interest rate? You're into a higher-risk venture than what they normally go into. Would that interest you at all?

Mrs. Gorman: To answer the second part of your question, we already pay that. When things get tough, instead of paying prime plus one, which is where we were, they put us up to prime plus two. We would be more than happy to accommodate them with the extra percentage or two points that they require from us. That is not an issue.

[Translation]

fonctionnement. Les banques mettent beaucoup de temps à comprendre la direction dans laquelle nous nous dirigeons et à voir que nos activités ont changé. Nous continuons cependant d'être un intervenant important du domaine. C'est un facteur clé.

M. Zed: De toute évidence, vous entreteniez alors de bons rapports avec votre banque.

Mme Gorman: En effet.

M. Zed: Le nouveau directeur de banque ne connaissait rien à votre industrie. Est-ce ce qu'il faut comprendre?

Mme Gorman: Tout à fait. Il n'y connaissait absolument rien.

M. Zed: Avez-vous porté en appel sa décision devant les instances supérieures de la banque?

Mme Gorman: Une fois que votre cas a été confié au service des comptes spéciaux, c'est à ce service qu'il faut s'adresser. . .

M. Zed: Pourriez-vous nous dire comment cela s'est passé?

Mme Gorman: Je vous explique quelle a été l'attitude des gens avec lesquels j'ai traité. Lorsqu'on est dans ma situation, on négocie à genoux. Il y a une telle rareté du crédit et les banques sont vraiment intransigeantes. Même si cela n'a rien à voir avec mes rapports avec la banque, je dois admettre que le fait de comparaître devant ce comité me rend très nerveuse.

M. Zed: Vous êtes nerveuse.

Mme Gorman: Très nerveuse. Je crains que d'ici deux semaines, la banque se serve de ce prétexte pour me retirer le peu d'appui sur lequel je peux toujours compter. Je ne peux pas me montrer trop exigeante dans mes rapports ou dans mes négociations avec la banque.

J'ajouterai ceci. À compter du moment où l'on a transmis mon dossier au service des comptes spéciaux, la banque a cessé de traiter par écrit avec moi. Je ne sais pas si c'est ce qui se produit dans tous les cas, mais si je veux traiter avec ma banque, je dois le faire par téléphone. Si je le fais par écrit, et si je demande une confirmation, la banque refuse de s'engager par écrit prétextant que la situation évolue trop rapidement. Au cours des deux dernières années, la banque ne m'a donc jamais envoyé quoi que ce soit par écrit. Tout est fait par téléphone. On dit être prêt à faire telle chose si nous faisons telle ou telle autre, mais jamais par écrit.

M. Stinson (Okanagan—Shuswap): Je me suis moi-même déjà trouvé dans la situation que vous décrivez maintenant. Avez-vous songé à vous adresser à des investisseurs privés? Par ailleurs, accepteriez-vous que les banques vous demandent un taux d'intérêt plus élevé parce que votre secteur d'activité présente des risques plus élevés que les autres? Qu'en pensez-vous?

• 1030

Mme Gorman: Nous payons déjà un taux d'intérêt plus élevé. Lorsque le crédit se fait plus rare, au lieu de nous demander un taux d'intérêt qui soit le taux de base plus 1 p. 100, on nous demande le taux de base plus 2 p. 100. Nous sommes tout à fait prêts à payer 1 ou 2 p. 100 de plus. Là n'est pas le problème.

[Texte]

To answer the first part of your question, we have looked for private money. Again, when you're negotiating from the position I'm in, people very quickly realize that you need the money. So any offers that you get to buy a partnership are quite a bargain for them.

The day may come when I will have to do that, accept that bargain. But I still believe enough in my company that I'm not going to give it away to somebody when I think there is potential and that we should be operating. We belong in the business community.

I have struggled by as best as I can on my own. We have excess land. I have sold off parcels of property. Unfortunately, any piece of land that I sell—recently a chunk of land for \$100,000—the bank takes that immediately against capital. So, again, it hasn't given me the working capital I needed to keep going.

Mr. Harris (Prince George—Bulkley Valley): Ms Gorman, having been a survivor of the 1982 recession, I know exactly what you're talking about. I have a couple of questions. Do you feel that the survival of your business is pretty much dependent, as far as revenue, from the off-track betting theatres?

Mrs. Gorman: Absolutely.

Mr. Harris: I see that you had received some moneys. Were they grants from the Quebec government?

Mrs. Gorman: Yes, they were.

Mr. Harris: Two million dollars and then \$600,000 a year goes into the purse, is that it?

Mrs. Gorman: That is correct.

Mr. Harris: Is that a grant as well?

Mrs. Gorman: Yes, it is.

Mr. Harris: In your business plan, do you see your business surviving without government money?

Mrs. Gorman: Yes, if we reach our teletheatre network.

Mr. Harris: What level would that be? What is your projection? Twenty or more?

Mrs. Gorman: Are you talking about the \$600,000?

Mr. Harris: Well, surviving based on the operation of the business itself without government subsidy.

Mrs. Gorman: For survival without government subsidy survival, I would say we need between 20 and 25 teletheatres in strategic locations.

Mr. Harris: How many employees did you have before 1990 and how many do you have at this time?

Mrs. Gorman: Before 1990 we hired between 75 and 100 employees every season. This year I am at between 50 and 60.

Mr. Harris: Based on your present financial situation, if overnight you were to get these off-track betting theatres up and running, how many years would it be before you were comfortable with your financial position and you would feel the banks would start to recognize you again?

[Traduction]

En réponse à la première partie de votre question, nous avons songé à nous adresser à des investisseurs privés. Quand on se trouve dans la situation qui est la mienne, les gens auxquels on s'adresse savent bien qu'on a absolument besoin de l'argent qu'on demande. Ceux qui s'intéressaient à acquérir une participation dans notre entreprise veulent faire une bonne affaire.

Le jour viendra où il faudra peut-être que je m'y résigne. Pour l'instant, j'ai encore suffisamment confiance dans mon entreprise pour ne pas la brader. Il y a une place pour nous sur le marché.

J'ai fait de mon mieux pour arriver à me tirer d'affaires seule. Mon entreprise possède des terrains en trop. J'en ai vendu des parcelles. Malheureusement, tout l'argent que je peux ainsi amasser—et j'ai dernièrement obtenu 100 000\$ pour un terrain—est immédiatement repris par la banque qui le défalque du capital qui lui est dû. Je n'ai donc pas pu recueillir ainsi les capitaux de roulement dont j'ai besoin.

M. Harris (Prince George—Bulkley Valley): Madame Gorman, comme j'ai moi-même survécu à la récession de 1982, je comprends exactement la situation que vous nous décrivez. J'aimerais vous poser quelques questions. Pensez-vous que la survie financière de votre entreprise dépende en grande partie des salons de paris hors hippodromes?

Mme Gorman: Tout à fait.

M. Harris: Vous avez obtenu des fonds. S'agissait-il de subventions du gouvernement du Québec?

Mme Gorman: Oui.

M. Harris: On vous a donc accordé deux millions de dollars, et ensuite 600 000\$ de plus, n'est-ce pas?

Mme Gorman: C'est juste.

M. Harris: S'agissait-il d'une subvention également?

Mme Gorman: Oui.

M. Harris: Pensez-vous que votre entreprise pourrait survivre sans une aide gouvernementale?

Mme Gorman: Oui, si on nous permet de créer un réseau de salons de paris à distance.

M. Harris: À votre avis, combien de salons de paris devrait compter ce réseau? Vingt ou plus?

Mme Gorman: Vous faites allusion aux 600 000\$?

M. Harris: Je me demande ce qui permettrait à votre entreprise de survivre sans aide gouvernementale.

Mme Gorman: Pour pouvoir survivre sans subvention gouvernementale, il faudrait exploiter de 20 à 25 salons de paris à distance situés dans des endroits stratégiques.

M. Harris: Combien d'employés comptiez-vous avant 1990, et combien en comptez-vous maintenant?

Mme Gorman: Avant 1990, nous embauchions entre 75 et 100 employés chaque saison. Cette année, j'en ai embauchés entre 50 et 60.

M. Harris: Compte tenu de votre situation financière actuelle, si on vous permettait du jour au lendemain d'exploiter ces salons de paris hors hippodromes, combien d'années faudrait-il qu'il s'écoule avant que les banques reprennent confiance en vous?

[Text]

Mrs. Gorman: Very short term.

Mr. Harris: Short term?

Mrs. Gorman: Very short term.

Mr. Harris: Are you talking about two or three years?

Mrs. Gorman: I'm talking about three years, realistically, yes.

Mr. Harris: That's all I have for now, Mr. Chairman.

Mr. Telegdi (Waterloo): Mrs. Gorman, I guess I'll look forward to the transcript to have a record of the rest of your presentation. Thank you very much for being here. I appreciate it takes a fair amount of courage, and I certainly hope that the message that goes out is maybe to sensitize the banks. I'm sure they will be telling us all about how they've become sensitized once they come forward.

You mentioned that the biggest part of your problem was the breakdown in relationship banking, and so you have somebody who just doesn't understand your business. Do you see some kind of role for something like an ombudsperson with the bank, where you can go and explain your situation so they will give you the kind of hearing that will take a fresh look at what you have to present? Would you see something like that being useful?

• 1035

Mrs. Gorman: Sir, I think that is critical at this point. If we are going to get Canada thriving again, business-wise, it's critical. I had even thought of some form of committee, board, or ombudsman that works with the bank but is removed from the bank and for which the sole mind-set is to look at the cases put before it objectively.

Is it a viable business? Realistically, is the potential there to turn this business around and bring it back so it becomes a major player again in the economy of this country? The business should be analysed on that basis and the decision should be made by an impartial body not connected to the bank. That is critical.

If we had that mechanism in place, I would not be here today.

Mr. Telegdi: Thank you.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Thank you very much for coming. I think your presentation was well put together. I'm very impressed. Taking that into account, I'm curious as to whether the banks have ever mentioned your management skills being a factor—the ability for you to manage your business. Was that ever brought up?

Mrs. Gorman: No, sir, it wasn't ever brought up. In fact we had a transition in the middle of this within the business where the management went from the hands of one person to my own. As to the numbers—you can see the recession and you can see the wave—in 1989 the company made \$161,000 and it was just then starting to come down; 1990 was the first year when we lost the \$6,000; in 1991 it was \$120,000; and then we halved that and started to come back out of the recession.

[Translation]

Mme Gorman: Très peu de temps.

M. Harris: Votre situation se rétablirait à court terme?

Mme Gorman: À très court terme.

M. Harris: Songez-vous à deux ou trois ans?

Mme Gorman: Oui, il est réaliste de croire que notre situation se rétablirait dans trois ans.

M. Harris: Je n'ai pas d'autres questions à poser pour l'instant, monsieur le président.

M. Telegdi (Waterloo): Madame Gorman, je lirai le reste de votre exposé lorsque paraîtra le procès-verbal de nos délibérations. Je vous remercie de votre présence. Je sais qu'il faut avoir passablement de courage pour comparaître devant un comité, et j'espère que ce que vous aurez réussi à faire aujourd'hui, c'est de sensibiliser les banques à la situation des petites entreprises. Lorsqu'elles comparaitront devant nous, je suis convaincu que les banques nous diront qu'elles y sont maintenant sensibilisées.

Vous nous avez dit que le problème le plus grave auquel vous faites face, c'est qu'il y a eu détérioration de votre relation avec la banque et que celle-ci ne comprend rien à votre secteur d'activité. Que pensez-vous de l'idée d'un protecteur à la banque qui vous serait accessible et avec qui vous pourriez vous expliquer, qui ferait en sorte que la banque réexamine votre dossier? Un tel personnage pourrait-il vous être utile?

Mme Gorman: C'est une question des plus critique à ce moment-ci, si nous voulons que les entreprises canadiennes prospèrent de nouveau. J'avais moi-même pensé à une sorte de comité, de conseil ou de protecteur du citoyen qui travaillerait pour la banque, mais qui en serait également détaché, dont le seul rôle consisterait à examiner objectivement les dossiers qui lui sont soumis.

Cette entreprise est-elle viable? Peut-elle vraiment renverser le courant et devenir une fois de plus un agent important de l'économie nationale? Elle devrait être examinée selon ce critère et la décision devrait être prise par une instance impartiale, indépendante de la banque. C'est crucial.

Si un tel mécanisme existait, je ne serais pas ici aujourd'hui.

M. Telegdi: Merci.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Merci beaucoup d'être venue devant le comité. J'ai trouvé votre exposé très bien structuré. J'en ai été impressionné. Ceci dit, je me demande si les banques ont jamais mentionné votre aptitude à gérer comme facteur... votre capacité d'administrer l'entreprise. Le sujet a-t-il jamais été abordé?

Mme Gorman: Il n'en a jamais été question, non. De fait, il y a eu un changement au cours de cette période; l'administration a été retirée à quelqu'un d'autre et confiée à mes soins. Pour ce qui est des chiffres—vous pouvez voir quel a été l'effet de la récession et la tendance—en 1989, l'entreprise a fait 161 000\$ mais la tendance à la baisse commençait à se faire sentir; en 1990, nous avons subi pour la première fois des pertes de 6 000\$; en 1991, elles ont atteint 120 000\$; l'année suivante, les pertes ont été réduites de moitié et nous avons commencé à nous sortir de la récession.

[Texte]

So as to what measures we were taking and what we were doing to correct our situation, the banks never had to ask me. I have always gone to them first. It's almost like a child-parent relationship because you're just so glad these people are still there; you don't want to rock the boat. Your successes are measured in very small pieces and you're very happy to go running to them and say "Hey, guys, look: we did this for May! We're coming out of it!", hoping they will get on board with your enthusiasm and offer you support.

They've never questioned my management skills nor have they had to. The question has never been asked.

Mr. Ianno: Thank you. When you were put into that special accounts category, did you ever try to speak to someone more senior in the bank?

Mrs. Gorman: No, sir, we didn't.

Mr. Ianno: Was it difficult to do?

Mrs. Gorman: It's very difficult to do and the greatest difficulty is your own personal fear. Here you are already destabilized, your financing is in jeopardy, these people have a demand loan they can call within so much time and you have to come up with the money, and you've already gone to other institutions and been turned down, so you just don't.

Mr. Ianno: What is your most conservative estimate of the total value of the business? I heard earlier \$8 million. Is that optimistic? What's the conservative estimate, considering lending?

Mrs. Gorman: Conservative today: five.

Mr. Ianno: And you're at \$1.6 million now?

Mrs. Gorman: We are at \$1.5 million with my—

Mr. Ianno: With the hundred thousand they took, yes.

The last question is, do you sense there was a difference of treatment because you're a woman in an industry that is normally known to have men run it?

Mrs. Gorman: Unfortunately, you're asking the wrong person because I'm very impervious to the sex issue. I'm a business person, and, unfortunately, a person would have to be very blatantly sexist for me to pick up on it. I'm single-mindedly businesslike when I'm dealing with an individual. It may have something to do with it, but I really couldn't say I felt that.

Mr. Ianno: Okay. Thank you very much.

• 1040

M. Rocheleau: Madame Gorman, pour assurer le bon développement de votre entreprise, vous avez mentionné que vous étiez obligée de vous diriger vers la nouvelle technologie. Est-ce que vous considérez que c'est une décision qui rassure le banquier ou est-ce un obstacle supplémentaire à l'épanouissement normal de votre entreprise?

Mme Gorman: À mon avis, c'est simplement que le banquier ne comprend pas dans quelle direction se dirige l'industrie. C'est le problème de Connaught, mais c'est aussi le problème de l'industrie en général.

[Traduction]

Pour ce qui est des mesures à prendre pour rétablir la situation, donc, les banques n'ont jamais eu à prendre les devants. Je me suis toujours présentée devant elles en premier. C'est comme dans les rapports entre parents et enfants; on est tout heureux de voir qu'ils sont toujours là et on ne veut pas faire de vagues. Le succès se mesure à petites doses. On est tout heureux d'aller voir la banque et de pouvoir dire: «Regardez les résultats que nous avons obtenus en mai! Nous commençons à nous en sortir!» On espère que l'enthousiasme sera contagieux et que la banque offrira son appui.

Elle n'a jamais mis en doute mon attitude à gérer, elle n'a jamais eu à le faire. Le sujet n'est jamais venu sur le tapis.

M. Ianno: Merci. Lorsque votre entreprise a été placée dans la catégorie des comptes spéciaux, avez-vous essayé de parler à des plus hauts placés à la banque?

Mme Gorman: Non.

M. Ianno: C'était difficile?

Mme Gorman: Très difficile. Une personne n'est pas très rassurée dans ce genre de situation. Son entreprise est déstabilisée, son financement est menacé, la banque a un prêt à demande dont elle peut exiger le remboursement dans un délai donné, il faut essayer de trouver l'argent, et les démarches auprès d'autres institutions ont été infructueuses.

M. Ianno: Quelle est votre estimation la plus modérée de la valeur totale de l'entreprise? J'ai entendu le chiffre de 8 millions de dollars plus tôt. Est-ce trop? Est-ce trop peu, compte tenu des prêts?

Mme Gorman: Nous pourrions certainement parler de 5 millions actuellement.

M. Ianno: Et votre dette est de 1,6 million de dollars?

Mme Gorman: À 1,5 million de dollars compte tenu. . .

M. Ianno: Des 100 000\$ que la banque a pris, oui.

Une dernière question, si vous le permettez. Croyez-vous être traitée différemment parce que vous êtes une femme dans un secteur habituellement envahi par les hommes?

Mme Gorman: Vous posez la question à la mauvaise personne, parce que je ne m'intéresse pas à la question des sexes. Je suis une femme d'affaires, et il faudrait qu'une personne soit très sexiste pour que je remarque son attitude. Je ne m'intéresse qu'aux affaires lorsque je traite avec les gens. Il se peut que ce soit un facteur, mais je ne crois pas l'avoir jamais senti.

M. Ianno: Très bien. Merci beaucoup.

Mr. Rocheleau: Mrs. Gorman, to ensure the growth of your business, you mentioned the fact that you had to turn to the new technology. Do you see it as a reassuring factor for the bank or an obstacle to the normal expansion of your business?

Mrs. Gorman: In my view, the problem is that the banker does not recognize the new direction of the industry. It affects Connaught, but also the whole of the industry.

[Text]

Le banquier ne comprend pas que l'industrie est en période de transition. C'est absolument impératif que l'on développe le marché des salons de pari. Le gouvernement a déjà fait une étude sur un salon à Sherbrooke, il s'agit de déterminer ce que ça peut nous apporter en terme de revenus et quel est le potentiel du marché. Il ne s'agit plus d'une piste de course qui fonctionne un ou trois jours par semaine, mais c'est véritablement un salon de pari comme celui qui existe présentement à Connaught Park, où l'on fait venir les pur sangs de Gulf Stream, de Santa Anita, de la Floride, de partout. De plus, c'est un salon de pari qui reste ouvert depuis le matin jusqu'à minuit comme c'est le cas aux États-Unis.

Le potentiel est là, mais pour les banquiers, qui sont très conservateurs, ce ne sont pas des considérations importantes. Les banquiers ne sont pas des entrepreneurs, ils ne voient pas les possibilités.

Le président: Merci, monsieur Rocheleau. Monsieur Discepola, s'il vous plaît.

M. Discepola (Vaudreuil): Merci, monsieur le président.

Ms Gorman, I think one of the most disturbing things you said was the trepidation with which you are appearing before this committee. As a member of Parliament and a small businessman, that disturbs me a lot, and I hope the banking institutions are hearing this testimony. As a small business person, if one of my clients told me they were afraid to talk to me or they were afraid that something I say might hurt them, I would be very concerned.

I find that the role of the banks so far, as you and so many other witnesses have pointed out... It doesn't seem to matter whether you are in the horse business, the doughnut business or the computer business. I'm involved in two of the three and you are in the other one. I can relate stories identical to yours, but I'll spare you because they are sad.

As small business people, we always try to develop and evolve working relationships with every one of our clients. We try to listen and adapt to their needs, but it seems the banking institutions never care about what happened in the past. As you say, you can have 15 years of solid financial growth and good performance, but it's that 15 months of bad performance that they look at.

From your experience, what role would you like to see the banks play? More important, what role do you think government should be asking or forcing the banks to play in serving and being more responsive to small business?

Mrs. Gorman: I think the banks have to go into business. The banks have to go into business with us. When they loan money or extend a line of credit, there should be a certain inherent commitment to being there for us, to assist us through the rough times. And when I say rough times, I'm not talking about a business that is constantly losing money and is a hopeless case. Nobody would expect a bank to continue to support that kind of business.

[Translation]

The bank does not understand that the industry is going through a transition period. It's absolutely imperative that we develop the teletheatre betting market. The government has conducted a study on a Sherbrooke teletheatre room to determine the potential level of revenues and the potential market. The racing-track is not open one day or three days a week anymore, but operates as a true teletheatre, similar to the one at Connaught Park, where the thoroughbreds come from Gulf Stream, Santa Anita, Florida and elsewhere. And it stays open from early in the morning to midnight, as is the case in the United States.

So the potential is there, but the bankers, who are very conservative people, do not recognize it. Bankers are not entrepreneurs, they do not see opportunities.

The Chairman: Thank you, Mr. Rocheleau. Mr. Discepola, please.

Mr. Discepola (Vaudreuil): Thank you, Mr. Chairman.

Madame Gorman, une des choses les plus troublantes que vous avez dites a été que vous éprouviez une certaine inquiétude en comparaisant devant le comité. En tant que député au Parlement et petit homme d'affaires, j'en suis perturbé, et j'espère que les institutions bancaires entendent ce témoignage. En tant que chef de petite entreprise, si un de mes clients me disait qu'il craint de me parler ou craint de dire quelque chose qui pourrait lui nuire, je serais très inquiet.

Le rôle des banques jusqu'à présent, comme vous et beaucoup d'autres témoins l'ont souligné... Peu importe le secteur, qu'il s'agisse des chevaux, des beignets ou des ordinateurs. Je m'intéresse à deux de ces domaines et vous, au troisième. Je peux vous raconter des histoires semblables à la vôtre, mais je vous en fais grâce parce qu'elles ne sont pas très encourageantes.

En tant que chefs de petites entreprises, nous essayons toujours de nouer de bonnes relations de travail avec nos clients. Nous les écoutons et nous tenons compte de leurs besoins. Les institutions bancaires, elles, se fichent du passé. Comme vous l'avez indiqué, vous avez eu 15 ans de croissance solide et de bons résultats financiers, mais les banques ne tiennent compte que des 15 mois où vous avez éprouvé des difficultés.

Compte tenu de votre expérience, quel rôle voudriez-vous voir les banques jouer? Ce qui est plus important, quel rôle voudriez-vous que le gouvernement force les banques à assumer face aux besoins des petites entreprises?

Mme Gorman: Les banques finalement doivent se lancer dans les affaires avec nous. Lorsqu'elles nous avancent des prêts ou nous accordent une marge de crédit, elles devraient s'engager d'une certaine manière à être notre bras droit, elles devraient nous aider à traverser les périodes difficiles. Et lorsque je parle de périodes difficiles, je ne songe pas à des cas désespérés, à des situations où les entreprises sont constamment perdantes. Personne ne s'attend à ce que les banques continuent de supporter ce genre d'activités.

[Texte]

[Traduction]

But to differentiate between a business whose lifetime has come to an end and one such as mine, which is undergoing a transition, has tremendous support from government and creates employment—we are going through a transition and we need a bit of help to make it there.

Mr. Discepolo: I'm trying to get at the bottom of the problem. To play devil's advocate, it's like you asking a small entrepreneur to help one of his or her clients who is having financial problems or difficulties. You have enough problems with your own industry, let alone worrying about each and every one of your clients. You'll help them out, obviously, because we all do, but is it realistic to expect the banks to get involved in every small business? Is your main problem just having the access to that working capital that you desperately need and, more importantly, the peace of mind to know that the rug won't be pulled out from under you the minute they get nervous?

• 1045

Mrs. Gorman: Both of those things, and having the access to that working capital.

As you say, if you have a small supplier who is having problems, you may feel very bad for him but you can't support him forever. But to differentiate between a supplier or somebody who says, I can't... I'm in the racing business. If a horseman comes to me and owes money to the track and says, look, I can't make it this month but my receivables are coming in on this day and then I'll pay you, there's a difference between that and a person who is a deadbeat and I know he's never going to pay me. You have to look at the whole picture. You are looking at a company that, with access to financing, will very nicely make it into the future and will very nicely get through this rough patch and will continue to be an employer and will continue to be a contributor to the Canadian economy. This is not a company that deserves to have the rug pulled out from under it.

Mr. Discepolo: You just want a break.

Can I ask you one last idea that I've had. You mentioned very clearly that you would be willing to pay 1% more if the banks would just give you that peace of mind. What do you think of the idea of the government, either through assistance or through banks, establishing a fund of 1 per cent...? It would be much like mortgage insurance. You can take an extra quarter percent, and if you die, for example, at least your mortgage is paid off. What if we were to establish some fund where we charge an extra quarter percent or half percent, whatever it had to be, where all small business people could pool and pay that extra 1% and help the banks have a fund, or a pool of funds, to draw from, to cover bad debts or the risk, in order to encourage banks to get more involved in the riskier business and help people overcome the rough times? Would you be prepared to contribute to such a thing?

Il convient de faire la différence entre les entreprises qui sont parvenues au bout de leur rouleau et les entreprises comme la mienne, qui est en pleine période de transition, qui reçoit un appui formidable du gouvernement et qui crée de l'emploi... nous sommes tout simplement en période de transition et nous avons besoin d'un peu d'aide.

M. Discepolo: J'essaie d'aller au noeud du problème. Si je me faisais l'avocat du diable, je dirais que c'est un peu comme si l'on demandait à un petit entrepreneur d'aider un de ses clients qui éprouve des difficultés financières. Il pourrait déjà avoir suffisamment de problèmes lui-même sans avoir à se soucier de la situation de chacun de ses clients. Il essaiera de l'aider, c'est normal. Cependant, de façon réaliste, pouvons-nous nous attendre à ce que les banques volent au secours de chaque petite entreprise? Votre principal problème n'est-il pas que vous voulez avoir accès aux fonds de roulement dont vous avez désespérément besoin et, ce qui est plus important, que vous voulez avoir l'assurance que la banque ne vous coupera pas l'herbe sous le pied dès qu'elle commencera à être un peu nerveuse?

Mme Gorman: Nous voulons les deux, en commençant par les fonds de roulement.

Comme vous le dites, si vous avez un petit fournisseur en difficulté, vous pouvez compatir avec lui, mais vous ne pouvez pas le soutenir indéfiniment. Cependant, il faut savoir différencier entre le fournisseur ou quelqu'un qui affirme ne pas pouvoir... Je travaille dans le domaine des courses de chevaux. Si un homme de cheval doit de l'argent à l'hippodrome et me dit qu'il ne peut pas effectuer son paiement ce mois-ci mais que les sommes qui lui sont dues vont lui permettre de me payer plus tard, je ne le place pas dans la même catégorie qu'une personne qui n'a pas l'habitude de payer ses dettes. Il faut tenir compte de chaque situation. Vous êtes aujourd'hui en présence d'une entreprise qui, si elle a accès à un financement, est promise à un très bel avenir, pourra traverser cette période difficile et continuer d'employer des gens et de contribuer à l'économie canadienne. C'est une entreprise qui ne mérite pas de se faire couper l'herbe sous le pied.

M. Discepolo: Vous voulez simplement une chance.

Je vous demande ce que vous pensez de cette dernière idée. Vous avez affirmé être prête à payer 1 p. 100 de plus pour que les banques vous accordent une certaine tranquillité d'esprit. Accepteriez-vous que le gouvernement, en aidant ou en passant par les banques, crée une caisse au moyen d'un prélèvement de 1 p. 100...? Ce serait une sorte d'assurance-hypothèque. Pour un autre quart de pour cent, on peut obtenir une assurance-hypothèque en cas de décès, par exemple. Que diriez-vous d'une caisse quelconque, exigeant des frais d'un quart ou d'un demi pour cent, quel que soit le taux, qui permette aux petites entreprises de se regrouper en cotisant 1 p. 100 supplémentaire afin d'aider les banques à créer une réserve destinée à couvrir les mauvaises créances et les risques, ce qui encouragerait les banques à prêter aux entreprises plus risquées et aux personnes qui traversent des périodes difficiles? Seriez-vous prête à souscrire à une telle caisse?

[Text]

Mrs. Gorman: I'd be the first contributor. I think it's an innovative idea and I'd be the first one there.

Mr. Discepolo: Thank you.

The Chairman: If I may, I just wanted to ask you whether at any time you went to the Federal Business Development Bank in the last year or so.

Mrs. Gorman: Yes, I did go to them. Unfortunately, they had a scandal about four or five years ago. They had lent to some strip clubs in the area. After this occurred their mandate was changed. We were told that they were no longer permitted to finance clubs or bars or a gambling institution or anything that had to do with that kind of a business.

The Chairman: Am I mistaken or have your difficulties been the subject of news reports in the past?

Mrs. Gorman: Yes, very much so. That has also been one of the hindrances. We've had a great deal of negative publicity, not only Connaught Park as such, but also the industry in general, especially in Quebec. We've been undergoing a transition with the strike at Blue Bonnet this summer. Not long ago there was a program on French television concerning the horse-racing industry; that has not helped.

The Chairman: Thank you. We're pretty much out of time here, but Mr. Iftody, perhaps one question.

Mr. Iftody (Provencher): With respect to the role of the Quebec government in general forms of gaming, if I understand the facts correctly, in the mid to late 1980s they were quite supportive of your undertaking.

Mrs. Gorman: Yes.

Mr. Iftody: They have, of course, engaged in similar kinds of enterprises. I believe there's a large casino operating around Montreal that is owned and operated by the Government of Quebec. Is that correct?

Mrs. Gorman: Yes.

Mr. Iftody: With the growth in these kinds of other gaming practices, do you see that as competing with what's happening in your particular industry?

Mrs. Gorman: Absolutely. That's another committee. This is another front that we are fighting. The Quebec government wishes to bring a casino into the Outaouais area. I have made an application. I have implored them that if they are going to bring a casino in and they are looking for a site, the unique opportunity to take two industries and bring them together is if they locate the casino at Connaught Park, at that site.

It will not only attract new attention to the racing and bring people, but also the casino located anywhere else in the Outaouais area would cause severe damage to the park. Located at the track it would bring a new industry and it would revitalize one that has been there since 1912. It's a unique opportunity to blend two and have a model of how you can bring in something like this that otherwise would be competition and, instead, actually increase one business with another.

[Translation]

Mme Gorman: Je serais la première à le faire. Je pense que c'est une idée très originale.

M. Discepolo: Merci.

Le président: Si vous me permettez de vous poser une question, j'aimerais savoir si vous vous êtes adressée à la Banque fédérale de développement depuis un an environ.

Mme Gorman: Oui, je l'ai fait. Malheureusement, elle a été impliquée dans un scandale il y a quatre ou cinq ans. Elle a accordé des prêts à des clubs de nuit dans la région. Par la suite, son mandat a été modifié. Il semble qu'elle ne puisse plus prêter à des clubs de nuit, des bars ou des maisons de paris, des entreprises de ce genre.

Le président: Est-ce que je me trompe ou est-ce que vos difficultés ont été rapportées dans les journaux par le passé?

Mme Gorman: En long et en large. C'est un autre facteur qui nous a nui. Nous avons été la cible de beaucoup de commentaires négatifs, non pas seulement à l'hippodrome Connaught comme tel, mais dans l'industrie de façon générale, surtout au Québec. La grève à Blue Bonnet cet été a marqué une transition. Il y a eu une émission au réseau français il n'y a pas tellement longtemps au sujet de l'industrie des courses de chevaux. Elle ne nous a pas aidés.

Le président: Merci. Il ne nous reste pas beaucoup de temps, mais M. Iftody a encore une question.

M. Iftody (Provencher): En ce qui concerne le rôle du gouvernement du Québec dans le domaine du jeu, si je comprends bien, au milieu ou à la fin des années quatre-vingt, le gouvernement du Québec vous appuyait fermement.

Mme Gorman: Oui.

M. Iftody: Il s'est lancé dans un certain nombre d'entreprises de jeu. Je pense qu'il possède et exploite un casino important à Montréal.

Mme Gorman: C'est juste.

M. Iftody: La multiplication de ces entreprises de jeu constitue-t-elle une concurrence pour votre secteur?

Mme Gorman: Certainement. C'est l'affaire d'un autre comité. C'est un autre front sur lequel nous livrons bataille. Le gouvernement du Québec désire installer un casino dans la région de l'Outaouais. J'ai présenté une demande. J'ai fait valoir auprès du gouvernement que s'il désire installer un casino et cherche un emplacement, l'endroit idéal pour permettre aux deux secteurs de se compléter est l'hippodrome Connaught.

Ce sera une façon de créer un nouvel intérêt pour les courses de chevaux et d'attirer la clientèle. Par ailleurs, si le casino était installé n'importe où ailleurs dans l'Outaouais, il risquerait de porter un dur coup à l'hippodrome. S'il était aménagé chez-nous, il créerait une nouvelle industrie tout en revitalisant une qui existe depuis 1912. C'est une occasion unique d'amalgamer les deux et de faire d'une concurrence possible un modèle de coopération, de maximiser les avantages pour l'une comme pour l'autre.

[Texte]

Because of these forms of gaming that we did not have before, such as casinos, that is why we need to get out there; we need to use this technology that the Government of Canada and the province has made available to us and be able to reach other markets rather than just our home market, where we have a lot of casinos and all kinds of competition.

Mr. Iftody: Thank you very much.

Mr. Harris: I want to get back to the \$600,000 support you get from the Quebec government. You mentioned earlier that your business was dependent on that \$600,000 into the purse every year. Is that correct?

Mrs. Gorman: The business is not dependent on it. This money does not come to the racetrack. It goes directly to the horsemen and is utilized only to pay the purses of the horsemen in addition to what the racetrack puts in.

Mr. Harris: Okay, but without that \$600,000 the horsemen may not find it profitable to race at the race track. I don't imagine the provincial government is giving any long-term guarantee of a continuance of this \$600,000. If they don't, do you think that maybe this could be a question in the bank's mind, that if all of a sudden they yanked the support you could be in serious trouble as far as purse money goes?

Mrs. Gorman: This grant has been in place now for about eight to ten years, and we have the assurances of the Quebec government that it will remain there.

Mr. Harris: Is it in the form of a long-term guarantee that would have given the banks some comfort?

Mrs. Gorman: Yes, sir, it is.

Mr. Harris: Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Ms Gorman. I think you have brought home to us, as have other witnesses, that we are not engaged in an academic exercise here. Your testimony has raised some very important questions that we will have to consider and weigh with the other testimony we receive.

I would like to invite you to get back to us if you have any further reflections after your testimony here today. If you would care to communicate with me or the clerk of the committee, please feel free to do so.

Mrs. Gorman: Thank you very much. I appreciate your time.

The Chairman: Our next witness will be from Atlantic Mini-Fridge Co. Ltd.,

monsieur Dollard Landry, s'il vous plaît. Bienvenue monsieur Landry. Vous êtes notre premier témoin et si je ne me trompe pas, vous venez des provinces de l'Atlantique. Alors, votre témoignage est d'autant plus important pour nous. Je vous invite donc à procéder avec vos commentaires initiaux. Allez-y.

Please proceed.

M. Dollard Landry (président, Atlantic Mini-Fridge Co. Ltd.): Bonjour. Je vais vous faire part de quelques-unes des expériences que j'ai eues dans le financement de mes petites entreprises. Toutes ces expériences m'amènent toujours à la

[Traduction]

C'est justement à cause de ces autres entreprises de jeu qui n'existaient pas auparavant, comme les casinos, que nous devons faire un effort supplémentaire; nous devons utiliser cette nouvelle technologie que nous offre le gouvernement du Canada et la province pour atteindre d'autres marchés, dans un contexte où les casinos se multiplient et où la concurrence se fait de plus en plus acharnée.

M. Iftody: Merci beaucoup.

M. Harris: Je reviens au 600 000\$ que vous recevez du gouvernement du Québec. Vous avez affirmé dépendre de ces 600 000\$ pour les bourses chaque année. C'est juste?

Mme Gorman: Ce n'est pas notre entreprise qui dépend de cet argent. Cet argent n'est pas versé à l'hippodrome. Il va directement aux hommes de chevaux et est utilisé pour bonifier les prix versés par l'hippodrome.

M. Harris: Il reste que sans ces 600 000\$, les hommes de chevaux ne pourraient plus courir chez vous de façon rentable. Je suppose que le gouvernement provincial ne s'engage pas à maintenir ces 600 000\$ à longue échéance. La possibilité qu'il les retire inquiète peut-être la banque. S'il mettait fin à cette aide, vous pourriez avoir des difficultés en ce qui concerne les prix accordés, n'est-ce pas?

Mme Gorman: Cette subvention est versée depuis huit ou dix ans et le gouvernement du Québec nous assure qu'elle sera maintenue.

M. Harris: S'agit-il d'une garantie à long terme qui pourrait rassurer la banque?

Mme Gorman: Oui.

M. Harris: Merci.

Le président: Merci beaucoup, madame Gorman. Je pense que vous nous avez prouvé une fois de plus que nous ne sommes pas engagés ici dans un exercice théorique. Votre témoignage et les autres témoignages que nous avons entendus soulèvent d'importantes questions que nous examinerons attentivement.

Je vous invite à communiquer de nouveau avec nous si vous avez des renseignements supplémentaires à nous fournir. Vous pouvez me contacter ou contacter la greffière du comité.

Mme Gorman: Merci beaucoup. Je vous suis reconnaissante du temps que vous m'avez accordé.

Le président: Notre prochain témoin maintenant. Au nom de l'Atlantic Mini-Fridge Co. Ltd.,

Mr. Dollard Landry. Welcome, Mr. Landry. If I am not mistaking, you are our first witness from the Atlantic provinces. Your testimony will be that much more important to us. I invite you to proceed with your initial comments.

Vous avez la parole.

Mr. Dollard Landry (président, Atlantic Mini-Fridge Co. Ltd.): I would like to tell you about some of my experiences in trying to obtain financing for my small businesses. All my dealings inevitably bring me to the same conclusion that banks

[Text]

même conclusion que les banques exigent tellement de garanties pour financer les immobilisations qu'il ne reste plus rien pour les fonds de roulement, et ce sont les fonds de roulement qui font marcher l'entreprise.

Je commence en 1984. Avant 1984, j'étais fonctionnaire. J'ai quitté la Fonction publique. J'ai lancé mon entreprise Atlantic Mini-Fridge qui est une petite entreprise qui fabrique des mini-bars de chambres d'hôtel.

• 1055

Pour lancer l'entreprise, on a investi comptant, en *cash*, 48 000\$, puis nous avons reçu une contribution de la province du Nouveau-Brunswick de 30 000\$, à laquelle il faut ajouter 50 000\$ de garantie qui vont servir à obtenir 50 000\$ de prêt de la banque. Nous avons dû fournir également des garanties personnelles de 100 000\$. Évidemment il faut encore ajouter l'hypothèque sur tous les inventaires et les comptes à recevoir pour obtenir un fonds de roulement de 150 000\$.

Avec ce fonds de roulement, j'ai commencé les affaires et je me suis très vite aperçu que ce fonds de roulement n'était vraiment pas assez important vu la taille des affaires que je brassais. En 1987 déjà, j'avais des ventes de 2,5 millions de dollars par année. Il arrivait souvent que mes comptes à recevoir augmentaient tout comme mes inventaires.

J'ai fait une demande à la banque en 1988 pour faire augmenter ma marge de crédit et, à ce moment-là, j'avais déjà laissé dans la compagnie des profits accumulés de 266 000\$. Cependant la banque a refusé. On m'a dit de réduire mes comptes à recevoir, mes inventaires ou de récupérer mes comptes à recevoir. Alors, j'ai été faire une demande à une deuxième banque et je me suis rendu compte que toutes les banques opèrent à peu près de la même façon. On me disait toujours la même chose. En 1988-1989, un moment donné, j'avais réussi à avoir un fonds de roulement de 400 000\$ à 500 000\$. Je n'avais plus besoin de marge de crédit additionnelle, mais à ce moment là, on me l'a offerte. Il faut donc toujours demander du financement quand on n'en a pas besoin et non pas quand on en a besoin.

En 1989, j'ai décidé de lancer une deuxième entreprise qui s'appelle Electro-Atlantique. Évidemment, la première continuait à marcher. J'ai investi en *cash* l'équivalent de 135 000\$, et j'ai reçu une contribution de 258 000\$, et nous avons ajouté une garantie personnelle de 100 000\$. J'ai demandé à la banque un prêt sur les immobilisations de 360 000\$. On parlait d'ériger un édifice qui m'a coûté 520 000\$ dans le parc industriel de Dieppe. Quand il s'agit de construction immobilière, il n'y a vraiment pas de risque. L'équipement, en majeure partie, était de l'équipement très revendable. Certaines pièces d'équipement étaient de l'équipement personnel qui n'avait pas de valeur de revente, mais pour le reste ce n'était pas le cas. J'ai alors reçu une offre de la banque. Je ne veux pas prendre trop de temps, mais si vous me permettez de lire certaines des conditions, il y en a trois pages.

Il y a bien sûr le transport général de la dette des livres; des gages sur l'inventaire selon l'article 178; transport de l'assurance-incendie, ça ce sont les clauses normales. Mais plus on continue, il y a l'endossement de Dollard Landry par le biais

[Translation]

require such guarantees for financing capital assets that there is hardly enough left for working capital, and it is really the working capital that makes a business run.

It all started in 1984. Before that, I was a civil servant. I left the public service to start Atlantic Mini-Fridge, a small enterprise making mini-bars for hotel rooms.

In order to begin the business, we invested \$48,000 cash. Subsequently, we received a \$30,000 grant from the province of New Brunswick, to which we had to add \$50,000 as security in order to obtain a loan of \$50,000 from the bank. We also had to provide personal guarantees of \$100,000. Obviously, you have to add all the money owing on our total inventory and accounts receivable to obtain the figure of \$150,000 for working capital.

With this working capital I set up in business but quickly realized that the working capital I had was not really enough given the amount of business I was doing. Already in 1987 I had sales of \$2.5 million a year. It often happened that my accounts receivable also increased together with my inventory.

I applied to the bank in 1988 to have my credit margin increased. At that time the company had accumulated profits of \$266,000 which had not been taken out. However, the bank refused. I was told to reduce my accounts receivable and my inventory, or to recover my accounts receivable. I then made an application to a second bank and realized that all the banks operated more or less in the same way. I was always told the same thing. At one point in 1988-1989 I had a working capital of \$400,000 to \$500,000. Although I no longer needed an additional credit margin, it was offered to me at that time. Therefore, you should always ask for financing when you don't need it, not when you do.

In 1989, I decided to begin a second business called Electro-Atlantique. Obviously, the first business continued in operation. I invested in cash the equivalent of \$135,000 and received a grant of \$258,000, and we added a personal guarantee of \$100,000. I asked the bank for a \$360,000 loan on fixed assets. There was talk about building a facility, which cost me \$520,000, in the Dieppe industrial park. When real estate construction is involved, there isn't really any risk. Most of the equipment could easily be resold. Some of the equipment was personal and had no resale value, but the rest could be resold. I then received an offer from the bank. I don't want to take up too much of your time, but if I may, I would like to read some of the terms and conditions which cover three pages.

There is of course the general transfer of the book debts; security on the inventory in accordance with section 178; transfer of fire insurance, all of which are standard clauses. But as we go on we see endorsements of Dollard Landry through bridging

[Texte]

[Traduction]

de financement du crédit-relai, en attendant la subvention; transport en faveur de la banque d'une obligation hypothécaire fixe sur tous les autres actifs de la compagnie d'un montant de 500 000\$; transport des baux concernant Atlantique Mini-Fridge. Je dois vous dire que Atlantic Mini-Fridge louait la moitié de la bâtisse que j'érigais. Donc: transport des baux à la banque, un crédit-relai affectant les équipements financés par la banque pour une valeur de 75 000\$, transport d'assurance-incendie, assurance-maladie, assurance-vie, cautionnement de Dollard Landry pour un montant de 260 000\$ pour un prêt à terme de 260 000\$.

Il fallait que l'on prenne toutes les garanties sur tout ce qu'on avait, plus des garanties personnelles pour 260 000\$, et je pourrais continuer avec les taux d'intérêt qu'on offrait, etc. Bref! Des conditions complètement inacceptables parce que, si on fait affaire avec une banque dans des conditions comme celles-là, on ne peut plus opérer, car on n'a plus de possibilité d'avoir de financement pour le fonds de roulement.

• 1100

J'ai évidemment refusé l'offre et j'ai fait une demande à la Banque fédérale de développement. Permettez-moi de vous dire que la Banque fédérale de développement m'a fait une bien meilleure offre. C'est là que j'ai financé l'affaire. C'était ma troisième expérience.

Aujourd'hui, étant donné qu'on vient de passer à travers une récession, je peux vous assurer que les hôtels de luxe qui achètent des mini-bars ont subi une drôle de claque. Dans le domaine des mini-bars, la demande a diminué considérablement. Par conséquent, au cours de l'année qui s'est terminée en octobre 1993, les deux compagnies réunies ont essuyé une perte d'un peu plus de 100 000\$. C'était la première fois que mes compagnies essayaient une perte.

En même temps, je suis en train de diversifier ma nouvelle compagnie. J'essaie de lancer de nouveaux produits. Il m'est à peu près impossible d'obtenir du financement pour le fonds de roulement parce que j'ai offert tous mes actifs en garantie, même à la BFD, afin d'obtenir le financement de l'édifice.

C'est à peu près tout ce que j'ai à dire. Je dirai en terminant que le gouvernement a un rôle à jouer dans le domaine du financement de l'entreprise, mais il est très difficile de déterminer ce rôle, parce que la plupart du temps, quand le gouvernement garantit des prêts, il augmente les couvertures des banques. Quand le gouvernement donne un octroi, c'est encore pour réduire les risques des banques.

Le défi du gouvernement est de trouver une manière d'offrir quelque chose qui va bénéficier à l'entreprise, qui ne servira pas simplement à augmenter les couvertures des banques.

Je connais très bien toutes les petites entreprises du Nouveau-Brunswick. Presque tout le monde est dans la même situation. Avant de me lancer en affaires, j'ai été directeur général du Conseil économique du Nouveau-Brunswick. Je peux vous assurer que c'est une situation très répandue. Mon cas n'est pas unique.

Si vous avez des questions, je vais y répondre.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Landry. Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau: Monsieur Landry, je veux vous féliciter pour votre témoignage et vous remercier d'être venu d'aussi loin.

loans, pending reception of the grant; transfer to the bank of a \$500,000 fixed mortgage on all other assets of the company; transfer of leases concerning Atlantic Mini-Fridge. I should point out that Atlantic Mini-Fridge was leasing half of the facility that I built. Therefore, transfer of leases to the bank, a \$75,000 bridging loan for equipment financed by the bank, transfer of fire insurance, health insurance, life insurance, and \$260,000 security from Dollard Landry for a term-loan of \$260,000.

We had to provide everything we owned as security, in addition to personal security of \$260,000, and I could go on to talk about the interest rates we were offered, etc. In short, the terms offered were completely unacceptable because, when you are dealing with a bank in that type of situation, it is impossible to operate since you can no longer obtain financing for your working capital.

Obviously I refused the offer and applied to the Federal Business Development Bank which made me a far better offer. That is how I financed the business. It was my third experience.

Today, given that we've just come out of a recession, I can assure you that luxury hotels which purchase many mini-bars have been pretty hard hit. The demand for mini-bars has dropped considerably. Consequently, during the year ending October 1993, the two companies incurred a combined loss of just over \$100,000. It was the first time that my companies had lost money.

I am now trying to diversify my new company. I am trying to market new products. It is almost impossible for me to obtain financing for the working capital, even from the FBDB, because I have already provided all my assets as security in order to obtain financing for the building.

That is really all I want to say. In conclusion, I would state that the government has a role to play in financing business, but it is very difficult to determine what that role is, because generally when the government guarantees loans it increases coverage for the banks. When the government provides a grant, it does so in order to reduce the risks that the banks have to assume.

The challenge for the government is to find a way of providing something which will benefit business, rather than simply increasing coverage for the banks.

I am very familiar with all small businesses in New Brunswick. Almost everybody is in the same situation. Before going into business, I was Executive Director of the Economic Council of New Brunswick. I can assure you that my case is not unique and that the situation I have described is very widespread.

If you have any questions, I shall try to answer them.

The Chairman: Thank you very much Mr. Landry. Mr. Rocheleau, please proceed.

Mr. Rocheleau: Mr. Landry, I would like to congratulate you for your presentation and thank you for coming such a long way.

[Text]

[Translation]

Au cours de votre expérience depuis 1984, et surtout au cours des périodes difficiles, avez-vous tenté d'associer votre banquier à la gestion ou à l'évolution de votre entreprise? Avez-vous essayé de le tenir régulièrement au courant de vos affaires pour qu'il devienne un confident? Si oui, quelle a été l'attitude du banquier face à votre approche?

M. Landry: J'ai fait affaire avec des banquiers avec qui une telle attitude était très facile. Évidemment, le personnel d'une banque change rapidement. Il me semble que chaque fois que je trouvais un bon banquier, on l'envoyait ailleurs.

J'ai très souvent eu la visite de banquiers. En général, les banquiers sont très sympathiques quand on parle avec eux. Un peu comme la dame disait tantôt, ils nous disent toutes sortes de choses verbalement. Il est cependant très difficile d'obtenir quelque chose par écrit.

Il semble que les gens avec qui je fais affaire ont des ratios à respecter. Il est très important pour eux d'équilibrer leurs ratios. Quand on leur apporte le rapport à la fin du mois, ils disent: Est-ce que les ratios et la couverture sont là? Tout le reste, c'est du verbiage. Ce n'est pas cela qui change la situation.

Est-ce que cela répond à votre question?

M. Rocheleau: Oui, oui.

M. Landry: Ils sont venus très souvent à l'usine.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Mr. Landry, we have listened to professors from Carleton University and the University of Western Ontario who have done extensive study on the relationship between small business and banks. One of the things they pointed out was that with many small businesses, the management of the firm itself many times is the reason for the bank not cooperating or loaning money to the business.

• 1105

Did you ever feel that it was your presentation or your business plan that was lacking when you were dealing with the bank? Putting it another way, could you describe a bit of your business experience and background, your experience in the business realm?

Mr. Landry: Prior to 1984 I had no experience in running a business, but I'm an economist by training. I was the director of industrial programs at DREE, so I had worked with business plans for many years; I knew what they were and I knew how to make them. When I went to the bank I had all my business plans done as they should be done, and if I look at my last round of business planning... I took an export marketing course that lasted about 25 weeks, once a night, and it taught us how to prepare marketing and business plans. I did a business plan, and I'm very pleased with it because it helps me see where I'm going, and it has been provided to the bank.

Back in 1984 the bank would have had a lot of reason to question whether I could manage a company, but I don't think that was the case in 1988 or 1989. I had managed a company, I was making money, and I was in production. I still am, and I intend to stay.

Since you began in 1984, and particularly during difficult periods, have you tried to involve your banker in the management or development of your business? Have you tried to keep him regularly informed about your business so as to build a relationship based on confidence? If so, what was the reaction of your banker?

Mr. Landry: I have dealt with bankers with whom such an approach was very possible. Obviously, the staff working in a bank change quickly. I have the impression that whenever I found a good banker, he was transferred somewhere else.

I was very often visited by bankers. Generally, bankers are very sympathetic when you talk with them. As the lady was saying earlier, they will tell you all sorts of things verbally. However, it is very difficult to get anything in writing.

The people with whom I do business seem to have certain ratios they must meet. It is very important for them to balance these ratios. When you submit your monthly report to them, they ask: Have you included the ratios and coverage? The rest is just verbiage. That is not what is going to change the situation.

Does that answer your question?

Mr. Rocheleau: Yes, thank you.

Mr. Landry: They came to the plant very often.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Monsieur Landry, nous avons entendu le témoignage de professeurs de l'Université Carleton et de l'Université Western Ontario qui ont effectué des études approfondies sur les rapports existants entre la petite entreprise et les banques. Ils nous ont signalé notamment que dans le cas de nombreuses petites entreprises, c'est souvent à cause de la gestion de la compagnie que les banques refusent de coopérer ou de lui consentir un prêt.

Avez-vous eu déjà l'impression que c'était à cause de la façon dont vous vous présentiez ou que vous présentiez votre plan d'entreprise qui vous nuisait dans vos négociations avec la banque? Autrement dit, pouvez-vous nous dire quelle est votre expérience dans le domaine des affaires?

M. Landry: J'ai une formation d'économiste, mais avant 1984, je n'avais jamais dirigé d'entreprise. Toutefois, comme j'étais directeur des programmes industriels au MEÉR, je savais depuis plusieurs années ce qu'étaient des plans d'entreprise et comment il fallait les préparer. Donc, chaque fois que je me présentais devant une banque, j'avais bien préparé mes plans d'entreprise, et si je regarde comment s'est déroulé mon dernier cycle de planification... J'ai suivi un cours de mise en marché des exportations pendant 25 semaines, tous les soirs, et j'y ai appris comment préparer des plans de mise en marché et d'entreprise. Je suis toujours content d'avoir un plan d'entreprise, car cela me permet de voir comment je m'oriente, et c'est ce que je fournis aux banquiers.

En 1984, la banque aurait eu toutes les raisons du monde de s'interroger sur ma capacité à gérer une entreprise, mais ce n'était certainement plus le cas en 1988 ou 1989. J'avais déjà dirigé une entreprise, j'étais rentable, et j'étais en phase de production, comme je le suis toujours et comme j'entends le rester.

[Texte]

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): When you had this situation where they did not cooperate in providing you with research money to get into new products and diversify, what was your court of appeal? Did you go to a higher level within the bank? Did you try another institution? What was your last stop in terms of appeal?

Mr. Landry: In this last situation I put together a business plan where I have a marketing program, an R and D program and a production program, and I've identified the financing required in each. I received an ACOA grant, but in order to carry that out I have to put in my side of the financing. Everything I have is in the business. I cannot, without selling my shares, add more money to the pot. Everything I have is in the company. I've guaranteed everything. I've signed so many bills that I've probably offered more guarantees than I'm worth, but I cannot add more money to the pot. All the planning is there and the government money is there.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): I understand that, but when your local branch officer turned you down, did you feel you could go to the regional supervisor or the regional vice-president and appeal the decision of the local branch manager? Did you feel that the local branch manager was your last stop?

Mr. Landry: You never get turned down. You are provided with something that is not acceptable, such as bringing in more shareholders or getting a mortgage on your house. They never say they are refusing you.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Thank you.

Mr. Zed: Mr. Landry, it's been said that when Canada gets a cold, we in Atlantic Canada get pneumonia. After listening to your story today we can see why it's more difficult to do business in Atlantic Canada, because your options in terms of banking are different. Would you agree that the Federal Business Development Bank became your court of appeal, as opposed to the traditional five or six major banks; that they were unprepared to lend you at more favourable rates and, as you said a moment ago, made it difficult for you to borrow from them? Did the Federal Business Development Bank provide a role for you?

Mr. Landry: The Federal Business Development Bank helped me a lot. I probably would not have gone ahead with the project without them, because what the chartered banks were asking for was simply not—not only was it not acceptable, but if I had gone along with them I could not have found a single dollar of working capital to operate the business.

[Traduction]

M. Mills (Broadview—Greenwood): Quand les banques ont refusé de vous aider en vous prêtant de l'argent pour la recherche en matière de nouveaux produits et de diversification, vers qui vous êtes-vous tourné? Avez-vous frappé à la porte d'instances supérieures de la banque? Êtes-vous allé dans une autre banque? Quelle a été votre dernière démarche?

M. Landry: Dans le cas qui nous occupe, mon plan d'entreprise comptait un programme de mise en marché, un programme de recherche et de développement et un programme de production, tous trois assortis du montant de capitaux dont j'avais besoin. J'avais reçu une subvention de l'APECA, mais à la condition que j'investisse moi aussi. Or, j'ai tout investi dans mon entreprise, et je ne puis investir plus sans vendre mes parts. Tout ce qui m'appartient a été investi dans l'entreprise et j'ai absolument tout garanti. J'ai tellement signé de papiers que je vaudrais sans doute beaucoup plus cher en garantie qu'en réalité, mais je suis maintenant à sec. Dans le plan, vous trouverez tous mes projets et tout l'argent que le gouvernement m'a versé.

M. Mills (Broadview—Greenwood): D'accord, mais lorsque l'agent de la succursale bancaire de votre localité vous a refusé le prêt, avez-vous eu le sentiment que vous pourriez vous tourner vers le directeur ou le vice-président de la maison régionale et interjeter appel de la décision du gérant de la succursale locale? Ou aviez-vous plutôt l'impression que celui-ci était votre dernier recours?

M. Landry: On ne vous refuse jamais un prêt; on vous demande tout simplement quelque chose d'inacceptable, comme aller chercher plus d'actionnaires ou faire hypothéquer votre maison. Mais on ne vous dit jamais de but en blanc que votre demande est refusée.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Merci.

M. Zed: Monsieur Landry, on dit que lorsque le Canada s'enrhume, les provinces de l'Atlantique attrapent une pneumonie. L'expérience dont vous nous faites part aujourd'hui nous explique pourquoi il est plus difficile de faire des affaires dans les provinces de l'Atlantique, puisque les banques les traitent différemment. Diriez-vous que la Banque fédérale de développement est devenue votre cour d'appel, plutôt que les cinq ou six grandes banques? Diriez-vous que ces dernières ne voulaient pas vous consentir un prêt à des taux plus favorables et qu'elles vous ont rendu la vie difficile, comme vous l'avez dit il y a un instant? La Banque fédérale de développement a-t-elle été un atout pour vous?

M. Landry: La Banque fédérale de développement m'a été d'une grande aide. Je n'aurais sans doute pas pu démarrer sans elle, car ce que les banques à charte me demandaient était tout simplement inacceptable; de plus, si j'avais accepté leurs conditions, je n'aurais sans doute jamais trouvé de capital de roulement pour exploiter mon entreprise.

• 1110

They would put you in such a strait-jacket that you could no longer operate the business. I'm still having a problem, in the sense that now it's the Federal Business Development Bank that has the mortgage on the assets. Since I've made that loan,

Les grandes banques vous imposent tellement de conditions que vous finissez par ne plus être en mesure d'exploiter votre entreprise. Tout n'est pas résolu encore, puisque aujourd'hui, c'est la Banque fédérale de développement qui détient

[Text]

I've paid back \$100,000 on the capital, plus of course all the interest and everything, so it's now the Federal Business Development Bank that is over-guaranteed. They don't lend on the working capital, so that creates a problem now with me at the bank. It was a solution at the time; right now I'm not sure.

Mr. Zed: With your experience, Mr. Landry, your background prior to getting into private sector business, the Federal Business Development Bank could be... When you look at what you've ended up doing in terms of your relationship with them, were there some things that one of the banks you were dealing with could have easily done but just refused to do?

Mr. Landry: I am convinced. As a matter of fact, when I turned them down—and of course they didn't take me seriously that I was turning them down because they really believed I couldn't get financing elsewhere—and I told them I had my financing from the Federal Business Development Bank, they came back and told me they would make me a better offer if I wanted one.

Mr. Zed: That's what I wanted to get at. I think it's important for us to understand what you're telling us. It's certainly part of the experience in Atlantic Canada that the Federal Business Development Bank has provided effective competition to the major banks. Once they do provide that competition the banks then start to play ball. Would you agree with me?

Mr. Landry: I fully agree.

The Chairman: Mr. Harris, I'm waiting to see if you're going to ask the question that I want to ask and then I won't have to ask it, but go ahead.

Mr. Harris: Mr. Landry, was it 1989 that you received the \$258,000?

Mr. Landry: Yes.

Mr. Harris: Was that a forgivable grant or was that a government guaranteed loan? That was a grant?

Mr. Landry: Yes, it was a grant.

Mr. Harris: Then this was to expand into Elektro?

Mr. Landry: Elektro Atlantic, yes.

Mr. Harris: How much did you yourself or your other company put up to combine with this grant?

Mr. Landry: We put up \$138,000 in cash and a \$100,000 guarantee.

Mr. Harris: Was the \$135,000 unencumbered cash?

Mr. Landry: Yes.

Mr. Harris: Putting that money all together, did that all then go into capital assets, such as fixed assets?

Mr. Landry: Yes.

Mr. Harris: Was any of that money used subsequently for working capital?

[Translation]

l'hypothèque sur les actifs. Depuis que j'ai contracté l'emprunt, j'ai remboursé 100 000\$ sur le capital, en plus de l'intérêt, de sorte que c'est la Banque fédérale de développement qui se trouve maintenant protégée à l'excès. Comme elle ne prête pas de capitaux de roulement, je me retrouve maintenant dans une situation défavorable par rapport à cette banque. À l'époque, cela semblait raisonnable comme solution, mais je n'en suis plus si sûr aujourd'hui.

M. Zed: Monsieur Landry, vous avez fait autre chose avant de vous lancer dans l'entreprise privée. D'après vous, la Banque fédérale de développement pourrait-elle... Si vous regardez ce qui est arrivé à la suite de vos négociations avec la BFD, pensez-vous que les grandes banques à qui vous vous étiez adressés auparavant auraient pu vous aider mais avaient tout simplement refusé de le faire?

M. Landry: J'en suis convaincu. D'ailleurs, lorsque j'ai refusé de me soumettre à leurs conditions, elles ne m'ont pas pris au sérieux, tout simplement parce qu'elles ne croyaient pas que je puisse contracter de prêt ailleurs; or, lorsque je leur ai dit que la Banque fédérale de développement allait me prêter de l'argent, elles ont changé d'avis et m'ont expliqué qu'elles pouvaient me faire une meilleure offre, si j'en voulais.

M. Zed: C'est ce que je voulais entendre. Je veux être sûr de bien vous comprendre. Les provinces de l'Atlantique ont pu constater que la Banque fédérale de développement concurrençait de façon très efficace les grandes banques. Ne diriez-vous pas que dès qu'elles ressentent cette concurrence de la part de la BFD, elles sont prêtes à changer leur fusil d'épaule?

M. Landry: Tout à fait.

Le président: Monsieur Harris, j'attends de voir si vous allez poser la question qui m'intéresse, ce qui m'éviterait d'intervenir. Allez-y.

M. Harris: Monsieur Landry, est-ce en 1989 que vous avez reçu la somme de 258 000\$?

M. Landry: Oui.

M. Harris: S'agissait-il d'un prêt subvention ou d'un prêt garanti par le gouvernement? Était-ce une subvention?

M. Landry: Oui, c'en était une.

M. Harris: Pour vous permettre de constituer la société Elektro?

M. Landry: Oui, Elektro Atlantic.

M. Harris: Combien votre entreprise ou vous-même avez-vous dû verser pour venir compléter la subvention?

M. Landry: Nous avons versé 138 000\$ comptant et une garantie de 100 000\$.

M. Harris: La première somme en comptant était-elle non engagée?

M. Landry: Oui.

M. Harris: Ces deux sommes réunies ont-elles alors été versées dans des immobilisations?

M. Landry: Oui.

M. Harris: Une partie de cet argent a-t-il été utilisé subséquemment comme capital de roulement?

[Texte]

Mr. Landry: Yes, in the final package I ended up getting from FBDB, the capital investment was about \$610,000, and from the total financial package we put together we were bringing about \$700,000 into the company, so the balance was going into working capital.

Then I gave some personal guarantees to the bank to add to that working capital. In the bank account I started with about \$80,000, which quickly was turned into inventory. I mean, it didn't remain in cash. Of course, you buy inventory with it, components and so on.

Mr. Harris: I guess the reason I'd zero in on these grants is that too many times small and medium-sized businesses get lulled into a false sense of security when they get free money. Without this grant would this have been a viable venture, assuming you could have raised financing from whatever sources?

Mr. Landry: Yes, I guess it may be crazy for me to say that, because I received the money, but I don't think grants are required on most capital assets, as long as the money can be borrowed somewhere.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Exactly.

Mr. Landry: It only gets to be required because banks now will not look at your file if you do not have a grant offer. As a matter of fact, if you go to the bank for a loan on a project that is eligible for a grant and you do not have your grant offer, you're wasting your time. They will send you right to the grant agency.

• 1115

Mr. Zed: Welcome to Atlantic Canada.

Mr. Harris: Thank you.

Mr. Stinson: I just have one question. The witness previous to you mentioned that she had some concerns about appearing here today due to possible future repercussions from the banks. Do you hold that same feeling?

Mr. Landry: To some extent, yes, because banks are very funny institutions. They get the money from the public on deposit. They don't put any value added to it and they sell it to a customer, but the customer is made to feel as if they're doing you a favour by lending. You're always at their mercy.

Mr. Stinson: Yes.

Mr. Landry: I've always run my business very much above board and everything is done legally. I get an audited financial statement and nothing is hidden. But when I go into the bank and I'm showing a loss, I always wonder if they are going to cut my credit margin. In fact, it's happening. They are cutting my credit margin, which doesn't bother me a lot because I don't use all of it now on Atlantic Mini-Fridge, because I had a loss.

Mr. Stinson: I'm almost getting the feeling that if we were off camera and behind private doors, where nobody could look in or hear what's going on, I might hear a little bit of a different story from what I'm hearing now.

[Traduction]

M. Landry: Oui. Dans l'entente finale conclue avec la BFD, les investissements représentaient environ 610 000\$; comme l'entente prévoyait que nous allions injecter ensemble dans la compagnie environ 700 000\$, la différence devait servir au capital de roulement.

J'ai ensuite apporté d'autres garanties personnelles à la banque qui devaient s'ajouter au capital de roulement. Les 80 000\$ que j'avais au départ dans mon compte de banque ne sont pas restés longtemps sous forme de liquidités: très rapidement, j'ai acheté des stocks, des composantes, etc.

M. Harris: Si je m'attarde aux subventions, c'est que trop souvent, des petites et moyennes entreprises développent un faux sentiment de sécurité lorsqu'elles reçoivent des prêts sans intérêts. En supposant que vous auriez pu trouver de l'argent ailleurs, votre entreprise aurait-elle été rentable sans la subvention?

M. Landry: Oui. Cela vous semble peut-être bizarre de m'entendre dire cela, puisqu'on m'a donné l'argent, mais je ne crois pas qu'il soit nécessaire de subventionner ainsi la plupart des immobilisations, dans la mesure où il est possible de trouver de l'argent ailleurs.

M. Mills (Broadviews—Greenwood): Tout à fait.

M. Landry: Cela ne devient nécessaire que parce que les banques refusent aujourd'hui d'étudier votre dossier tant que vous n'avez pas d'offre de subvention. En fait, c'est une perte de temps pour vous que de demander à une banque de vous consentir un prêt sur un projet pour lequel vous pourriez obtenir une subvention, si vous n'avez pas déjà en main l'offre de subvention. On vous renvoie d'office à l'organisme subventionnaire.

M. Zed: Bienvenue dans l'Atlantique!

M. Harris: Merci.

M. Stinson: Je n'ai qu'une question à poser. Le témoin qui vous a précédé a mentionné qu'elle craignait que sa comparution d'aujourd'hui n'entraîne des représailles de la part des banques. Avez-vous le même sentiment?

M. Landry: Oui, dans une certaine mesure, car les banques sont de curieuses institutions. C'est la population qui donne aux banques de l'argent en effectuant des dépôts. Le fait pour cet argent de se trouver dans une banque n'y ajoute aucune valeur, mais les banques réussissent à vendre l'argent à des clients en leur faisant croire qu'elles leur font une faveur. Le client est toujours à leur merci.

M. Stinson: En effet.

M. Landry: J'ai toujours mené mon entreprise de la façon la plus légale qui soit. Mon bilan ne cache rien du tout. Toutefois, chaque fois que mon bilan montre une perte, je me demande toujours si la banque va m'enlever ma marge de crédit. C'est d'ailleurs ce qui se produit: la banque réduit ma marge de crédit, ce qui ne me gêne pas tant que cela, puisqu'elle ne me sert pas entièrement à faire rouler mon entreprise Atlantic Mini-Fridge, justement en raison de cette perte.

M. Stinson: J'ai presque l'impression que si nous étions à huis clos et que personne ne pourrait savoir ou entendre ce qui se passe, vous changeriez peut-être votre version.

[Text]

[Translation]

Mr. Landry: No, I don't think so.

Mr. Stinson: Okay. That was my main concern.

Mr. Landry: I don't want to use the name of the bank.

Mr. Stinson: No.

Mr. Landry: I don't want to use the name of the individuals and so on, the good managers and the bad managers.

Mr. Stinson: Right.

Mr. Landry: But these do exist, and even in the same bank. I can't really understand that, but you can get a good manager followed by a bad one. It's like two different banks, just by changing the manager.

Mr. Stinson: I think that tends to come out with most people who appear here, that the changing of the managers plays a big part in how their business goes ahead.

Mr. Landry: I sort of believe that the manager is boss. Hire somebody to do collection in one term and then to lend the next term, and so on. It's not really the manager who's at fault, but it's the management that put that one there.

Mr. Stinson: Thank you.

M. Adams (Peterborough): Monsieur Landry, je vous remercie pour votre témoignage.

We sit here, and I've been watching you since you came in. You really love to change your career. You really love what you're doing. You're buoyant and you're optimistic and forceful. We've been seeing people like you for a couple of days. Later on we're going to start seeing bankers.

Could you try to put yourself—and I'm sure it's very difficult for someone like you—in the position of a banker. You're faced with 100 people, not with you only, but 100 people like you. The previous person we had, as you know, was involved with a racetrack. There are all these different situations. Someone yesterday was involved with generic hockey rinks. Wonderful ideas.

You're faced with 100 of them. It's your money or it's your bank's money. How are you going to decide, among those 100, how to lend them the money? I heard what you said about the Federal Business Development Bank as a little bit of competition, but how would you decide? You've got all this money. You're going to lend it among the 100. We know, we've heard the statistics, that a fair percentage of those 100 are actually going to fail.

Mr. Landry: Of course, banks are there to make profit and they do a wonderful job on that end of it.

Mr. Adams: Yes.

Mr. Landry: Obviously, they will choose. If they have the choice, they will choose the one with the least amount of risk and the best chance of getting their money back.

M. Landry: Non, je ne le crois pas.

M. Stinson: Bien, c'était ce qui m'inquiétait.

M. Landry: Je ne voudrais pas divulguer le nom de la banque.

M. Stinson: Non.

M. Landry: Je ne voudrais pas nommer les personnes avec qui je fais affaire, ni les bons ni les mauvais gérants de banque.

M. Stinson: Bien sûr.

M. Landry: Mais il y en a, et les deux genres cohabitent même au sein d'une seule banque. C'est difficile à comprendre, mais un mauvais gérant de banque peut succéder à un bon, et vice versa. Un simple changement, et c'est comme si vous aviez deux banques différentes.

M. Stinson: La plupart des témoins nous ont en effet expliqué que le simple changement du gérant de banque peut faire toute la différence dans la façon dont évolue l'entreprise.

M. Landry: J'ai comme l'impression que le gérant est le patron. Il embauche quelqu'un pour faire d'abord la perception, puis ensuite les prêts, et ainsi de suite. Ce n'est pas vraiment la faute du gérant, mais de la direction qui la mise en poste.

M. Stinson: Merci.

Mr. Adams (Peterborough): Mr. Landry, thank you for appearing.

Je vous observe depuis votre arrivée. Vous semblez avoir vraiment profité de votre changement de carrière et d'aimer particulièrement ce que vous faites en ce moment. Vous êtes plein d'entrain, optimiste et énergique, comme beaucoup de ceux qui vous ont précédé depuis quelques jours. C'est plus tard que nous entendrons le point de vue des banques.

C'est sans doute très difficile pour vous, mais essayez de vous mettre à la place d'un gérant de banque qui reçoit des demandes d'une centaine de personnes qui ont toutes les mêmes qualités que vous. Ce sont tous des cas d'espèce: la personne qui vous a précédé était propriétaire d'un hippodrome; hier, nous avons entendu un fabricant d'installations servant au hockey sur glace. Vous avez tous de merveilleuses idées.

Vous avez donc devant vous une centaine de ces personnes qui vous demandent d'emprunter votre argent ou plutôt l'argent de la banque. Comment allez-vous décider à qui prêter? Vous avez dit que la Banque fédérale de développement servait à concurrencer les grandes banques, mais comment feriez-vous votre choix? Vous avez de l'argent en main et vous allez choisir parmi la centaine de demandeurs à qui prêter. De plus, vous savez que, d'après les statistiques, un bon pourcentage d'entre eux feront faillite.

M. Landry: Il est évident que les banques veulent faire de l'argent, et elles y réussissent particulièrement bien.

M. Adams: En effet.

M. Landry: Il est évident qu'elles devront choisir. S'il n'en tient qu'à elles, elles choisiront l'entrepreneur qui représente le moins de risques et qui a le plus de chance de les rembourser.

[Texte]

[Traduction]

I don't know what the figures are, but I would love to know what percentage of their losses or their bad accounts are due to the small and medium-sized businesses and what percentage of those losses are due to the gigantic industries and loans in foreign countries, which are, by the way, written off in a sense by Canadian taxpayers, because you can deduct those losses.

• 1120

I don't think the banks are losing a lot as a rule with the small and medium businesses. Even when the small and medium businesses fail, the bank has protected itself. As a matter of fact, the company may be failing because the bank is simply taking its guarantee, not because the company would not have been able to pull through.

Mr. Adams: Again, going back to the scenario, one of the reasons that's been suggested to us why they don't lose much on small business is in fact it's not a very important aspect of that business, because they can lend to the various governments or to someone else. They do lose money on some of those things, but some of them are very, very safe, so it isn't worth their while going into this.

But what we would like to do is encourage them—or, as one of our ministers said, if necessary legislate—so they do take more risks and interest in this area. People have suggested these community pools of capital might be available and might then compete with the bank—things like that. On the service level, when you first went in, what could they have done to assess you at that point in your career?

Mr. Landry: I have to say when I went in I was lucky. Because I had been the director general of the *Conseil économique*, I had worked very closely with all the bankers and with people fairly high up in the banks. They knew me and they trusted me. I had an open door; I was able to get in, I'm quite sure, because of that. If they had not known me, I don't think they would even have made that loan at that time. I may be wrong, but when I look back they were well protected even then in terms of what they asked compared to what they loaned. Their exposure was quite small even at that time.

Mr. Adams: So again, just going back to these hundred people, what they should do before they appear and ask for a sum of money, even if it's quite small, is try to establish some sort of reputation—it may not be in their business, but as individuals through their community organizations or something.

Mr. Landry: I believe it's called SBLA, Small Businesses Loans Act, where they offer about an 80% guarantee.

Mr. Adams: Ninety percent.

Mr. Landry: Ninety? I think banks should use that if it's what they need to make the loan, and they should make the loan to the individual to start the business. Their exposure is nothing. What's bad about this legislation is what it does; it's protecting the bank. It's really legislation that protects the bank and doesn't necessarily result in more money in the hands of the small business. Maybe it does, but not in every case.

Je ne connais pas les chiffres, mais je voudrais bien savoir quel pourcentage de leur pertes ou de leurs mauvaises créances les petites et moyennes entreprises représentent, et quel pourcentage de leurs pertes sont dues à des prêts consentis à des mégas industries ou à des pays étrangers alors que l'on sait que les banques peuvent déduire ces pertes, ce qui revient à dire que c'est le contribuable canadien qui en assume la radiation.

En général, je ne crois pas que les banques perdent beaucoup d'argent avec les petites et moyennes entreprises. Même quand ces dernières font faillite, les banques se sont protégées. En fait, il arrive que la banque elle-même provoque la faillite en reprenant sa garantie, et il y a des cas où les compagnies se seraient tirées d'affaire.

M. Adams: Je reviens à notre scénario, on nous a dit que si les banques ne perdent pas tellement d'argent avec les petites entreprises, c'est parce que cela ne représente pas une proportion très importante de leurs affaires. En effet, elles peuvent toujours prêter aux divers gouvernements ou à quelqu'un d'autres. Il leur arrive, effectivement, de perdre de l'argent avec ces entreprises, mais il y en a parmi elles qui sont extrêmement sûres, et les banques considèrent que les autres ne valent pas la peine.

Cela dit, nous voudrions les encourager, et le cas échéant, si cela est nécessaire, légiférer, comme un de nos ministres l'a suggéré, nous voudrions encourager les banques à s'intéresser davantage à ce secteur, à prendre plus de risque. Certains ont parlé de pools communautaires de capital qui pourraient concurrencer les banques, etc. En ce qui concerne les services, la première fois que vous avez fait une demande, qu'auraient-elles pu faire pour vous évaluer à ce moment-là de votre carrière?

M. Landry: Je dois dire que la première fois, j'ai eu de la chance. En effet, j'avais été le directeur général du Conseil économique, et à ce titre, j'avais travaillé en étroite collaboration avec tous les banquiers, et avec des gens importants dans le secteur bancaire. Ils me connaissaient et me faisaient confiance. La porte était donc ouverte, et je suis certain que pour cette raison, j'ai été accepté. Par contre, si on ne m'avait pas connu, je doute fort qu'on m'aurait consenti un prêt. Je me trompe peut-être, mais à bien réfléchir, les banques se protégeaient bien si l'on compare ce qu'elles exigeaient et ce qu'elles prêtaient. À l'époque, le risque était très faible.

M. Adams: Je reviens encore à ces 100 personnes; avant de demander un prêt, même tout à fait minime, elles devraient essayer de se constituer une sorte de réputation, pas forcément dans leur entreprise, mais à titre particulier, grâce à leur participation à des organismes communautaires, etc.

M. Landry: Je crois que cela s'appelle la Loi sur les prêts aux petites entreprises, qui prévoit une garantie d'environ 80 p. 100.

M. Adams: Quatre-vingt-dix.

M. Landry: Quatre-vingt-dix? À mon avis, les banques devraient invoquer cette disposition si elles en ont besoin pour consentir un prêt, et puis, elles devraient accorder le prêt au particulier qui veut lancer une affaire. Leurs risques sont nuls. Le problème avec cette loi, c'est qu'elle protège la banque. En fait, c'est une loi qui se contente de protéger la banque, ce qui ne donne pas forcément plus d'argent aux petites entreprises. Peut-être dans certains cas, mais pas toujours.

[Text]

In my case I had a business located in the Dieppe Industrial Park that now has, I think, a good resale value. If I had wanted to start that business in a whole number of places I could list in the Atlantic region, I would not have been able to finance it because the resale value would not have been there. It would have been even more difficult.

Mr. Adams: Thank you.

The Chairman: Have you tried to get a loan under the SBLA—the Small Businesses Loans Act—in the last year or so?

Mr. Landry: I have now submitted an application. All I'm trying to do in fact is get some working capital to refinance some equipment. This is the equipment I just bought within the last while.

The Chairman: The Federal Business Development Bank for the past year or so has had a new program for venture financing, or *programme de prêts à redevance*, which apparently provides financing for acquiring working capital in support of rapidly expanding sales or developing export markets. Are you familiar with this program?

Mr. Landry: No, I am not familiar with the details of that program.

The Chairman: Thank you.

Monsieur Rocheleau.

M. Rocheleau: Monsieur Landry, si j'ai bien compris, vous dites que, pour la construction de votre édifice, qui vaut environ 550 000\$, vous avez fait une demande de prêt de 300 000\$. Vous dites que trois pages de conditions vous ont été imposées. Sur une base d'affaires, seriez-vous capable de départager ce qui vous semblait légitime de la part du banquier et ce qui vous semblait exagéré?

• 1125

Deuxièmement, avez-vous l'impression que ces trois pages de conditions ont été élaborées à la succursale locale ou à un palier supérieur de la banque qui supervise et protège les intérêts de la banque?

Mr. Landry: Je n'ai pas la réponse à votre deuxième question. Je ne le sais vraiment pas.

Quant à votre première question, il est évident que la banque doit se protéger. Elle n'est pas là pour faire des dons ou risquer plus que ce qu'il est normal de risquer dans les prêts commerciaux. Un édifice dans un parc industriel a une valeur. Vous pouvez le faire évaluer par quelqu'un d'autre si vous pensez que le contracteur a fait un mauvais prix à l'homme d'affaires. Si l'édifice vaut vraiment 520 000\$ et que l'équipement vaut 100 000\$, même si l'équipement a une valeur de revente de seulement 50 p. 100, il n'y a quand même pas de risque à prendre.

Je me dis que les garanties personnelles que les banques exigent, je devrais pouvoir les donner pour mon fonds de roulement. On devrait me permettre de faire cela ou me prêter davantage, c'est-à-dire un pourcentage plus élevé de la valeur des immobilisations. La différence ira dans le fonds de roulement. Si on prend une hypothèque sur tout ce qui a de la valeur pour prêter le minimum, on ne peut plus, par la suite, trouver le financement du fonds de roulement dont on a besoin.

[Translation]

Dans mon cas, mon entreprise était située dans le parc industriel Dieppe, et je crois que ce parc a aujourd'hui une bonne valeur de revente. Dans beaucoup d'endroits où j'aurais pu m'installer dans les Maritimes, je n'aurais pas trouvé de financement, la valeur de revente n'étant pas suffisante. Cela aurait été encore plus difficile.

M. Adams: Merci.

Le président: Avez-vous essayé d'obtenir un prêt aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises depuis environ un an?

M. Landry: J'ai effectivement soumis une demande. En fait, il s'agit simplement d'obtenir du capital de roulement pour refinancer du matériel. C'est du matériel que j'ai acheté récemment.

Le président: Depuis un an environ, la Banque fédérale de développement a un nouveau programme de capital-risque, ou programme de prêts à redevance, qui, apparemment, permet de se procurer un capital de roulement lorsque les ventes d'une compagnie prennent une expansion rapide ou qu'elle réussit à acquérir des marchés d'exportation. Est-ce que vous connaissez ce programme?

M. Landry: Non, je ne connais les détails de ce programme.

Le président: Merci.

Mr. Rocheleau.

Mr. Rocheleau: Mr. Landry, if I understood you correctly, you are saying that in order to build your building which is valued at approximately \$550,000, you requested a loan for \$300,000. You are saying that you were given a list of requirements that was three pages long. On a business basis, would you be able to separate the legitimate demands of the banker from those that would appear exaggerated?

Secondly, do you think that these three pages of requirements came from the local branch or do you think they came from higher up, the people looking after the interest of the bank as a whole?

Mr. Landry: I do not have the answer to your second question. I really have no idea.

As to your first question, the bank obviously has to protect itself. It is not doing charity work and it is not expected either to risk more than what is normally expected in commercial lending. There is a value to a building in an industrial park. You could have it evaluated by someone else if you think that the businessman got a bad price from his contractor. If the building is really worth \$520,000 and the equipment a \$100,000, even if the resale value of the equipment is only 50%, it is still not much of a risk.

I think that the personal guarantees required by the banks should be used to provide for my working capital. I should be allowed to do this, or else be lent more money, a greater percentage of the value of the assets. The difference could go to the working capital. If one mortgages everything that is of value only to get a minimum loan, it becomes impossible later on to obtain working capital financing when it is needed.

[Texte]

Lesquelles des conditions étaient acceptables et lesquelles ne l'étaient pas? Beaucoup des conditions étaient tout à fait acceptables, mais certaines d'entre elles ne l'étaient clairement pas.

M. Rocheleau: Merci.

Mr. Ianno: I heard one of your comments earlier regarding management. I guess that was never put into question. I'm very pleased to see that most of the people who are coming before us seem to be very talented. I'd certainly have them running my business, without a doubt. I'm glad to see that one of the concerns indicated by a couple of professors who appeared before us—lack of management—seems, at least from the people appearing, not to be a major prerequisite for not getting the money from the banks.

I guess what I'd like to know, since the FBDB did give you the money—and I know their limited mandate is mainly to capital for investment to buildings and hard assets, as they call them—have you approached them further to try to achieve more of a working capital relationship, even though they don't do that?

Mr. Landry: I am now discussing with them that possibility. I may get some good results. This would mean, by the way, refinancing the building. I'd get back the \$100,000 I paid on it to put it in the working capital.

Mr. Ianno: Right. Do you bank with the FBDB?

Mr. Landry: Do I bank with them?

Mr. Ianno: Yes. I understand that. Would you bank with them if they had the mandate to allow you banking?

Mr. Landry: You mean if they offered—

Mr. Ianno: Yes, services similar to banks, especially for lending...

Mr. Landry: It could be. I really don't know. I need a good international service, for example, because I deal a lot with other countries. I need a number of specialized services that I do get from the bank, which is a good service.

Mr. Ianno: You would need more international...?

Mr. Landry: Yes.

Mr. Ianno: Have you tried any of the schedule B banks that have international flavour, the Bank of Hong Kong, Citibank, BNL, or any of the other banks that are big internationally and have a lot of international banking experience?

Mr. Landry: I'm not sure. I don't think we have any in New Brunswick. Are there any in Saint John?

Mr. Zed: The Hong Kong Bank. There is one in Fredericton and one in Saint John.

Mr. Landry: I didn't know.

Mr. Ianno: You could look at other alternatives, possibly for international banking needs. What I gather from you, and what I'm getting at, is that when that competition increased and the FBDB was willing to give you the money, the banks came to ask you to participate with a new offer.

[Traduction]

Which requirements were acceptable, which were unacceptable? A lot of the requirements were perfectly acceptable, but some obviously were not.

Mr. Rocheleau: Thank you.

M. Ianno: Vous avez fait des commentaires tout à l'heure sur la gestion, et c'est un aspect qui n'a jamais été mis en doute. Je suis heureux de constater que la plupart des gens qui viennent nous voir semblent posséder de grands talents. Je n'hésiterais certainement pas à leur confier mon entreprise. Deux professeurs que nous avons entendus se sont inquiétés du manque de compétences administratives, mais je suis heureux de constater que d'après les gens d'affaires que nous entendons, ce n'est pas une des raisons qui les empêchent d'obtenir de l'argent des banques.

Puisque la BFD vous a donné de l'argent—et je sais que son intervention se limite principalement à fournir des capitaux pour la construction d'immeubles ou l'acquisition d'actifs solides, comme on les appelle—j'aimerais savoir si vous les avez contactés depuis lors dans l'espoir qu'ils élargiraient leur intervention dans votre cas, bien que ce ne soit pas leur rayon d'action normal?

M. Landry: C'est une possibilité dont je discute actuellement avec eux. Il est possible que cela aboutisse. Soit dit en passant, cela permettrait de refinancer l'immeuble. Je récupérerais les 100 000\$ déjà payés et je les verserais dans mon fonds de roulement.

M. Ianno: Exactement. Est-ce que vous traitez avec la BFD?

M. Landry: Est-ce que j'ai un compte chez eux?

M. Ianno: Oui. Je sais; est-ce que vous en auriez un si cette banque était autorisée à faire ce genre de transactions?

M. Landry: Vous voulez dire si elle offrait...

M. Ianno: Oui, des services comme ceux des banques, en particulier des services de prêts...

M. Landry: C'est possible. Je ne sais vraiment pas. En effet, j'ai besoin entre autres d'un bon service international car je traite beaucoup avec d'autres pays. J'ai besoin de plusieurs services spécialisés que les banques offrent, des services dont je suis satisfait.

M. Ianno: Vous auriez besoin d'une banque plus orientée sur l'international...?

M. Landry: Oui.

M. Ianno: Avez-vous essayé les banques de l'Annexe B qui ont une résonnance internationale: La Banque de Hong-Kong, City Bank, la BNL, toutes ces banques importantes sur la scène internationale qui possèdent une longue expérience dans ces domaines?

M. Landry: Je ne suis pas certain s'il y en a une au Nouveau-Brunswick. Y en a-t-il à Saint-Jean?

M. Zed: La Banque de Hong-Kong. Il y en a une à Fredericton et une à Saint-Jean.

M. Landry: Je ne le savais pas.

M. Ianno: Vous pourriez peut-être envisager d'autres possibilités pour répondre à vos besoins internationaux. D'après ce que vous me dites, quand la concurrence a augmenté grâce à une offre de la BFD, les banques se sont de nouveau intéressées à vous et vous ont soumis une nouvelle offre.

[Text]

[Translation]

• 1130

So I'm wondering if more competition for our small and medium-sized businesses will create the kind of environment that our small businesses would require to be able to compete internationally and to be able to develop the niche markets we are looking at.

Mr. Landry: I am hoping that—I'm not sure how the free trade works in this area—

Mr. Ianno: Well protected.

Mr. Landry: I'm hoping that will bring better competition in the banking area, and that would be to our benefit if it happens.

Mr. Ianno: Mr. Adams mentioned that if 100 people—and I gather he meant businesses—came to a banker, some would fail.

Let me ask you a different question. Out of most of the small businesses that are approaching banks right now, my understanding, from seeing many small businesses—and I'd like to know your opinion on this—is that most of them are capable and able to succeed if they had the working capital and if the banks weren't cutting the lines of credit. As compared with just idea people coming up without any experience and management skills, I would suspect that out of the 100 people Mr. Adams was talking about, a good chunk of them already had the experience. The only thing that was lacking was working capital. Is that what you suspect?

Mr. Landry: I would guess so. I know people who are out to borrow money whom I wouldn't lend the money to because I don't think they could run a business. There are some. They would not have any guarantee whatsoever or any assets to put up, so I—

Mr. Ianno: What percentage is that?

Mr. Landry: There are cases where you wouldn't want to lend. But most of those that I know are not of that category; I would lend them money. You do need to offer the bank a certain protection.

Mr. Ianno: Sure, that's understandable.

Mr. Landry: But in most cases they can do that.

Mr. Ianno: Not two for one, though, all the time, in collateral.

Mr. Landry: Not two for one, definitely.

Mr. Iftody: Mr. Landry, thank you for your presentation. I have a more focused question with respect to some direction for the committee before you depart. In the final sentence in your note you suggest the government has to be careful that it doesn't simply end up helping the banks with more guarantees, resulting in no net gain to the business that needs one.

There are a couple of things you're suggesting there. First of all, what kind of suggestions would you like to leave with this committee with respect to the role of the government vis-à-vis the banks? Could you give me something specific?

Je me demande donc si une plus forte concurrence pour nos petites et moyennes entreprises créeraient le genre d'environnement qui permettrait à nos PME d'être compétitives à l'échelle internationale et d'aller chercher les créneaux qui nous intéressent.

M. Landry: Je l'espère; je ne sais pas trop comment le libre-échange fonctionne à cet égard. . .

M. Ianno: La protection est bonne.

M. Landry: J'espère que cela avivera la concurrence dans le secteur bancaire, ce qui serait avantageux pour nous.

M. Ianno: M. Adams a dit que si 100 personnes—je présume qu'il voulait dire des entrepreneurs—s'adressaient à un banquier, certaines échoueraient.

J'ai une autre question à vous poser. Je connais beaucoup de petites entreprises et je crois savoir que la plupart d'entre elles—enfin, j'aimerais avoir votre opinion là-dessus—mais je crois que la plupart d'entre elles sont capables de réussir, si seulement elles pouvaient trouver des fonds de roulement et si les banques ne coupaient pas leurs marges de crédit. Je soupçonne par ailleurs que la grande majorité des 100 personnes auxquelles M. Adams faisait allusion possèdent déjà de l'expérience pratique; ce ne sont pas des rêveurs sans expérience ni compétence en matière de gestion. Tout ce qui leur manque, ce sont des capitaux. Croyez-vous que c'est le cas?

M. Landry: Peut-être. Je connais des gens qui cherchent à emprunter et à qui je ne prêtera pas d'argent parce que je ne les crois pas capables de diriger une entreprise. Il y en a. Ils n'ont aucune garantie de quelque sorte ni aucun actif à donner en garantie, de sorte que je. . .

M. Ianno: Quel pourcentage représentent-ils?

M. Landry: Il y a des cas où on refuserait d'accorder un prêt. Mais la plupart de ceux que je connais ne sont pas dans cette catégorie; je leur prêtera de l'argent. Il faut quand même offrir une certaine protection à la banque.

M. Ianno: Bien sûr, c'est compréhensible.

M. Landry: Mais dans la plupart des cas, ils peuvent le faire.

M. Ianno: Mais ils ne peuvent pas toujours offrir en garantie le double de la valeur empruntée.

M. Landry: Non, assurément pas le double.

M. Iftody: Monsieur Landry, merci pour votre exposé. J'ai une question plus précise à vous poser au sujet de l'orientation à donner aux travaux du comité. À la dernière phrase de votre mémoire, vous laissez entendre que le gouvernement doit veiller à ne pas simplement aider les banques en leur donnant des garanties plus solides, ce qui n'apporterait aucun avantage net aux entreprises qui ont besoin d'aide.

Vous faites quelques suggestions. Premièrement, quelle suggestion feriez-vous au comité au sujet du rôle du gouvernement vis-à-vis les banques? Avez-vous quelque chose de précis à proposer?

[Texte]

Mr. Landry: That's the most difficult part. That's the part I'm sure you're going to come up with the answers for. As long as the banks are allowed to operate as they now do and are allowed to take two for one guarantees on good assets, guarantees are not going to help the businesses along. I don't think so. But then what is the way to resolve that? I don't know.

Mr. Iftody: We would have to entertain, at least in our discussions as a committee, deliberate legislative amendments perhaps, to compel banks to become risk-takers.

Mr. Landry: I'm not sure how that's done. It's possible that the best way to get that done is with competition, because if banks do have competition, I think they will come across.

Le président: Monsieur Landry, vous dites que vous tentez de diversifier vos produits et que vous avez créé une nouvelle compagnie en 1989 pour diversifier votre gamme de produits. Quels nouveaux produits voulez-vous développer ou avez-vous déjà développés?

M. Landry: Le premier produit que j'ai lancé n'a pas très bien marché, dois-je dire. C'est peut-être une des raisons pour lesquelles je cherche d'autre financement pour mon fonds de roulement. Il s'agissait d'un *patio fridge*, d'un réfrigérateur à propane, électrique et à piles, portable. J'en ai vendu un certain nombre, mais je n'avais pas prévu les problèmes que j'aurais en voulant lancer ce produit sur le marché américain.

• 1135

J'avais l'impression que les normes de l'American Gas Association étaient les mêmes que celles de la Canadian Gas Association, ce qui n'est pas le cas. J'ai fait approuver mon produit au Canada, et sur cette base-là, j'ai voulu aller sur le marché américain.

Je n'ai pas le droit de vendre mon produit aux États-Unis à moins d'y apporter des changements assez considérables qui me coûteraient assez cher. Je vais probablement le faire d'ici quelques temps, mais j'ai décidé que, pour le moment, il serait moins coûteux de faire autre chose. Je viens d'obtenir l'approbation du Canadian Gas Association et du American Gas Association pour un très gros congélateur à propane. J'ai des commandes et le produit sera sur le marché très bientôt.

Étant donné que j'ai de l'équipement de toutes sortes, j'ai commencé à fabriquer des recouvrements de classeurs pour Tabufile Atlantic Ltd.; je ne sais pas si vous avez vu leurs produits. C'est moi qui fabrique leurs classeurs en bois. Je vends également des étagères, ce que j'appelle du *knock-down furniture*, à une compagnie du Nouveau-Brunswick. Je fais la fabrication et cette compagnie fait la vente.

Le projet qui m'intéresse le plus en ce moment, c'est ma mini-cuisinette. Je crois qu'elle sera sur le marché assez bientôt. C'est un produit exceptionnel qui va sortir mon entreprise du trou.

Le président: Avez-vous tenté de vous associer à d'autres compagnies, peut-être plus grandes, au Canada et aux États-Unis pour vous permettre de prendre de l'expansion?

[Traduction]

M. Landry: C'est là que ça se corse. Je suis sûr que vous trouverez des éléments de réponse à cette question. Tant et aussi longtemps que les banques pourront continuer de fonctionner comme maintenant et qu'on les laissera prendre des actifs solides comme garantie à deux pour un, les garanties n'aideront pas les entreprises. Je ne le crois pas. Mais comment s'en sortir? Je l'ignore.

M. Iftody: Il nous faudrait envisager, tout au moins dans nos discussions au comité, des modifications législatives qui viseraient peut-être à forcer les banques à courir des risques.

M. Landry: Je ne sais pas trop comment cela pourrait se faire. Peut-être que le meilleur moyen serait d'accentuer la concurrence, car si les banques ont des concurrents, je crois qu'elles seront mieux disposées envers leurs clients.

The Chairman: Mr. Landry, you said that you are attempting to diversify your production and that you have created a brand new company in 1989 with a view to diversifying your product line. What new product do you want to develop or have you already developed?

Mr. Landry: I must admit that the first product that I introduced was not very well received. Perhaps that is one of the reasons why I am looking for other sources of financing for my working capital. That product was a patio fridge, a portable refrigerator powered either by propane, electrical power or batteries. I sold a number of them, but I had not anticipated the problems that I would meet in trying to launch that product on the American market.

I was under the impression that the American Gas Association standards were the same as that of the Canadian Gas Association, which is not the case. I had my product approved in Canada and, on that basis, I wanted to move on to the American market.

I do not have the right to sell my product in the United States, unless I bring rather extensive changes to it, which would be rather costly. I will probably do so in a little while, but I have decided that for the time being, it would be less costly to do something else. I have just secured approval from the Canadian Gas Association and the American Gas Association for a very large propane freezer. I have orders and the product will be on the market very soon.

Given that I have all sorts of equipment, I have started to manufacture filing cabinets for Tabufile Atlantic Ltd. I do not know whether you have seen their products. I am the one who makes their wooden cabinets. I also sells shelves, what I call knock down furniture, to a New Brunswick company. I build the product and that company sells it.

The project that I am the most interested in at the moment is my mini-kitchenette. I believe it will be on the market very soon. It is an exceptional product that will get my business back on its feet.

The Chairman: Have you tried to affiliate with other perhaps larger companies in Canada and in the US, in order to be able to expand?

[Text]

M. Landry: J'ai un partenaire minoritaire d'Italie, j'ai un partenaire minoritaire en Suisse et j'ai des contrats avec des compagnies aux États-Unis. Je suis en train de négocier une entente avec les nouveaux propriétaires d'un groupe assez important de Suisse pour financer un mini-bar intelligent, un mini-bar électronique, mais ce produit exige un financement considérable.

Le président: On peut dire que vous avez des antennes un peu partout dans le monde. Vous n'êtes pas replié sur vous-même au Nouveau-Brunswick.

Vous dites que cette année, vous avez essuyé pour la première fois une perte de 100 000\$. Quels étaient vos profits les années précédentes? Est-ce qu'ils étaient considérables ou plutôt petits?

M. Landry: Vous me demandez quels étaient les profits accumulés des deux compagnies jusqu'à cette date-là?

Le président: Oui.

M. Landry: Environ un million de dollars.

Le président: Depuis combien de temps?

M. Landry: Durant les huit premières années de la compagnie.

Le président: Quelle est aujourd'hui la valeur nette de votre compagnie?

M. Landry: Des deux?

Le président: Oui.

M. Landry: La valeur nette des deux compagnies est probablement près d'un million de dollars.

Le président: Un million de dollars?

M. Landry: Oui, près d'un million de dollars; environ 900 000\$.

Il est difficile de répondre à votre question, parce qu'il faut attribuer une valeur de revente à un édifice et à des équipements. Si vous me demandez la valeur comptable, je peux vous la donner, mais pour ce qui est de la valeur sur le marché, c'est plus difficile.

Le président: Quelle est la valeur comptable?

M. Landry: La valeur comptable des deux compagnies est d'environ 850 000\$.

Le président: Merci beaucoup de votre témoignage, monsieur Landry. On vous souhaite bonne chance, beaucoup de profits et une bonne association avec vos banques.

M. Landry: Merci.

The Chairman: Our next witness is Dave Reesor, president of Hydra-Tech International Corporation. Hydra-Tech is located in Calgary.

Welcome to our hearing, Mr. Reesor. Thank you for taking the trouble to travel all the way to the nation's capital for this hearing.

• 1140

Mr. Dave Reesor (President, Hydra-Tech International Corporation): Thank you. I should mention that we have spring in Calgary, so this is a bit of a shock.

[Translation]

Mr. Landry: I have a minority partner in Italy, I have a minority partner in Switzerland and I have contracts with companies in the United States. I am presently negotiating an agreement with the new owners of a rather large Swiss group in order to find financing for an intelligent mini-bar, an electronic mini-bar, but that product would require a significant investment.

The Chairman: You obviously have contacts all over the world, you are not inward looking and limited to New Brunswick.

You said that this year, for the first time, you have incurred a loss of \$100,000. What were your profits the previous years? Were they significant or rather small?

Mr. Landry: You are asking me what were the cumulative profits of both companies up to that date?

The Chairman: Yes.

Mr. Landry: Approximately 1 million dollars.

The Chairman: Over how long?

Mr. Landry: Over the first eight years of the company.

The Chairman: Today, what is the net worth of your company?

Mr. Landry: You mean both?

The Chairman: Yes.

Mr. Landry: The net worth of both companies is probably close to 1 million dollars.

The Chairman: One million dollars?

Mr. Landry: Yes, or very close; approximately \$900,000.

It is very difficult to answer that question because you would have to assign a resale value to a building and to some equipment. If you were asking me for the book value, that I can give you, but as far as the market value is concerned, that is more difficult.

The Chairman: What then is the book value?

Mr. Landry: The book value of both companies is approximately \$850,000.

The Chairman: Thank you very much for your testimony, Mr. Landry. We wish you luck, large profits and a good relationship with your banks.

Mr. Landry: Thank you.

Le président: Notre témoin suivant est Dave Reesor, président de la société Hydra-Tech International, dont le siège social est à Calgary.

Je vous souhaite la bienvenue à nos audiences, monsieur Reesor. Merci d'avoir pris la peine de vous déplacer jusqu'à la capitale nationale pour témoigner devant nous.

M. Dave Reesor (président, Hydra-Tech International Corporation): Merci. Je signale en passant que c'est le printemps à Calgary, de sorte que je suis un peu en état de choc.

[Texte]

I'm going to address some problems that are a little different from some that have come up. We are more concerned about the availability of working capital and risk capital for small businesses. I don't think the banks are ever going to do what we need, so we're going to concentrate a little more on the RSP aspect of it.

It's been over a year since we first sent our recommendations regarding RSP-type investments in small business to our member of Parliament, and of course with the change in government and so on, he's no longer with us. Because of the changes that took place in the make-up of Parliament last October, we decided to raise the issue again, so in late December we sent out about 25 copies of our recommendations to various members of Parliament and the government.

The response was much greater than we expected, and almost universally positive. Many MPs phoned or wrote to offer their support, and we thank them for that. I also want to thank you for this opportunity to make our views known to a wider audience.

One of my associates, who actually works as a consultant for our company, Mr. Roger Lalonde, last month participated in a Canada-wide, French-language talk show with Paul Martin, in which he was able to put forward our position vis-à-vis our RRSP investment in small business. Since

mon français est très limité,

I will have to confine my remarks to English. He's the bilingual one on our team.

Hydra-Tech International Corporation is a Canadian-owned, Calgary-based company. With just eight employees, we fall into the category of a micro-enterprise. Our company is involved mainly in developing specialized maintenance equipment for the railway, but also for the mining and construction industries.

Since 1987 we have designed, produced and sold approximately 25 different types of specialized tools to these industries. During these past seven or eight years we have invested over \$500,000, mostly from cashflow in R and D, to develop these tools. We have also invested substantial time and expense, including five trips to Africa and two to Argentina at request, in investigation and preparation for selling these tools into the international market.

Our plans include a concentrated marketing effort in the U.S. and Mexico beginning in 1994, and continued effort in Africa, where we already have equipment in Kenya, Tanzania, Mozambique and Zimbabwe. After several years of developing and selling tools in western Canada and then across Canada, we realized that there was a potential to market our products worldwide.

We also realized that to exploit this opportunity, we were going to need a major infusion of capital. We went by the book in preparing to attract investment capital for this business expansion.

[Traduction]

Je voudrais aborder des problèmes qui sont quelque peu différents de ceux dont on a parlé jusqu'à maintenant. Nous nous préoccupons davantage de la disponibilité des capitaux de roulement et des capitaux de risque pour les petites entreprises. Je ne crois pas que les banques répondront jamais à nos besoins, et nous insisterons donc un peu plus sur les possibilités qu'offrent les REÉR.

Il y a un peu plus d'un an que nous avons fait parvenir à notre député au Parlement des recommandations concernant les investissements de type REÉR dans les petites entreprises. Il y a eu changement de gouvernement et, comme par hasard, ce député n'a pas été réélu. Puisque nous avons un nouveau Parlement, nous avons décidé de revenir à la charge, de sorte qu'à la fin décembre, nous avons fait parvenir environ 25 exemplaires de nos recommandations à divers députés et aux autorités gouvernementales.

Nous avons reçu beaucoup plus de réponses que prévu et presque toutes étaient positives. Beaucoup de députés ont téléphoné ou écrit pour offrir leur appui et nous les en remercions. Nous tenons également à vous remercier de nous avoir donné l'occasion de faire connaître nos vues devant un auditoire plus large.

L'un de mes associés, qui travaille en fait à titre de consultant pour notre compagnie, nommément M. Roger Lalonde, a participé le mois dernier à une émission en langue française, diffusée dans tout le Canada, aux côtés de M. Paul Martin; à cette occasion, il a pu expliquer notre position concernant les investissements de REÉR dans la petite entreprise. Étant donné que

my French is very limited,

je vais m'en tenir à l'anglais. C'est M. Lalonde le membre bilingue de notre équipe.

Hydra-Tech International est une entreprise canadienne dont le siège social se trouve à Calgary. Comme elle compte seulement huit employés, elle fait partie de la catégorie des micro-entreprises. Notre compagnie se spécialise dans la conception et le développement de matériel d'entretien spécialisé pour les industries ferroviaires et minières et celles de la construction.

Depuis 1987, nous avons conçu, produit et vendu environ 25 types d'outils spécialisés à ces secteurs. Au cours des sept ou huit dernières années, nous avons investi plus de 500 000\$, tirés surtout de notre marge d'autofinancement, dans la recherche et le développement permettant la mise au point de ces outils. Nous avons aussi investi beaucoup de temps et d'argent, notamment dans cinq voyages en Afrique et deux en Argentine, pour préparer le terrain en vue de les vendre sur le marché international.

Nous prévoyons concentrer nos efforts sur les États-Unis et le Mexique à partir de 1994 et continuer de sonder les marchés africains où notre entreprise est reconnue, soit le Kenya, la Tanzanie, le Mozambique et le Zimbabwe. Après avoir consacré plusieurs années à la conception et à la vente de nos outils dans l'Ouest du Canada d'abord, puis partout au Canada, nous nous sommes rendu compte qu'il y avait des débouchés dans le monde entier pour nos produits.

Nous nous sommes également rendu compte que pour saisir cette occasion, nous aurions besoin d'une importante injection de capitaux. Pour convaincre des investisseurs de financer l'expansion de notre entreprise, nous avons suivi les règles et fait nos devoirs.

[Text]

In 1989, 1990 and 1991, we had independent international market surveys carried out. These three surveys confirmed that there was indeed a worldwide market for our products. Moreover, it appeared that we had found a niche that was, for most of our products, unoccupied.

In 1991 I personally sold shares in our company and raised \$42,000, which we used to develop a detailed business plan. Our plan included a product-by-product market-potential analysis, detailed zero-based budgets for overheads, marketing costs and so on, and product-by-product sales projections. The business plan was completed in July 1991, and I should mention that we spent nearly one full person-year putting this business plan together.

We then solicited analysis of our business plan from a number of business consultants. All agreed that we had prepared extremely carefully and had covered all the bases. We were told on several occasions that our proposal was one of the most attractive they had seen and that raising funds should not be a problem.

Armed with this detailed business plan, our market surveys and our track record, we set out to raise the capital we required. We thought it might take six months to a year at the most, but we were very wrong.

The banks of course were not interested in risk capital, and we have come to believe that we should not expect them to be. It would require on their part the development of an entirely new paradigm for them to be able to react in a meaningful way to the capital requirements of small business.

We doubt that any large institution has the flexibility required to effectively fund and administer a broad-based investment program for small business. We believe that it is not realistic to expect that banks or any other large institution, public or private, will have much impact on the total investment capital-risk capital requirements for small businesses.

Banks should, however, move in a direction of more flexible receivables and inventory financing and the recognition of intellectual property as an asset. Indeed, some banks are making a commendable effort in this regard.

We were able to negotiate a \$330,000 loan with Western Economic Development, but it was a time-consuming exercise and still required us to raise matching funds. Our additional financial requirements for approximately \$500,000 were too small for most venture capitalists. The one offer we did receive from a venture capital company carried conditions so onerous that the consultant we were using in our negotiations characterized it as bizarre.

We also approached family, friends and business acquaintances and associates. In spite of the fact that there are virtually no useful tax incentives for individuals to invest in small Canadian companies, we were able to raise approximately 20% of our requirements from these individuals.

[Translation]

En 1989, 1990 et 1991, nous avons fait faire des études des marchés étrangers. Elles ont montré, non seulement que les types de produits que nous fabriquons sont en demande dans le monde entier, mais aussi que nous avons peut-être trouvé un créneau en grande partie inoccupé.

En 1991, j'ai personnellement vendu des actions de notre compagnie, amassant ainsi 42 000\$ que nous avons utilisés pour mettre au point un plan d'entreprise détaillé. Notre plan comprenait une analyse des possibilités de chacun de nos produits sur le marché, des budgets base zéro détaillés pour les frais généraux, les coûts de marketing, etc., et des projections de vente pour chaque produit. Le plan d'entreprise a été terminé en juillet 1991 et je dois préciser que nous avons consacré près d'une année-personne entière à le mettre au point.

Nous avons ensuite fait analyser notre plan d'entreprise par un certain nombre d'experts-conseils. Tous ont convenu que nous étions extrêmement bien préparés et qu'il ne manquait absolument rien dans notre dossier. À plusieurs reprises, on a dit que notre proposition était l'une des plus attrayantes que l'on n'ait jamais vue et que nous ne devrions pas avoir de difficulté à trouver des fonds.

Forts de ce plan d'entreprise détaillé, de nos études de marché et de notre expérience, nous nous sommes mis en quête des capitaux dont nous avions besoin. Nous pensions qu'il nous faudrait six mois, un an tout au plus. Nous avions tort.

• 1145

Les banques, cela va sans dire, n'étaient pas intéressées à nous prêter du capital de risque, et nous avons acquis la conviction que nous ne devrions pas nous attendre à ce qu'elles le soient. Il faudrait que les banques élaborent un paradigme complètement différent pour pouvoir réagir de façon utile aux besoins en capitaux des petites entreprises.

Nous doutons que les institutions d'envergure aient la souplesse voulue pour financer et administrer efficacement un programme d'investissement étoffé pour la petite entreprise. Nous croyons qu'il n'est pas réaliste de s'attendre à ce que les banques ou toute autre grande institution, publique ou privée, puisse répondre de façon utile aux besoins des petites entreprises en matière de capitaux de risque.

Les banques devraient toutefois faire preuve d'une plus grande souplesse dans le financement des comptes à recevoir et des stocks et reconnaître que la propriété intellectuelle est un actif. De fait, certaines banques font des efforts louables à cet égard.

Nous avons réussi à négocier un prêt de 330 000\$ contracté auprès de la Diversification économique de l'Ouest, mais cela a exigé beaucoup de temps et il nous a fallu trouver des fonds de contrepartie. Nos exigences financières supplémentaires d'environ 500 000\$ ne représentaient pas une somme assez importante pour intéresser la plupart des investisseurs en capital risque. Nous avons bien reçu une offre d'une société d'investissement en capital risque, mais elle était assortie de conditions si sévères que l'expert-conseil qui nous appuyait dans nos négociations l'a qualifiée de bizarre.

Nous avons également pressenti des membres de notre famille, des amis et des connaissances dans le milieu des affaires. En dépit du fait qu'il n'y a à peu près aucun stimulant fiscal utile qui incite les particuliers à investir dans les petites entreprises canadiennes, nous avons réussi à amasser environ 20 p. 100 des fonds nécessaires en nous adressant à des particuliers.

[Texte]

The most interesting, frequent and frustrating response was from interested potential investors who didn't have cash available, but would have moved some of their RRSP money into our company. Under the present regulations they cannot do so without triggering tax.

Further investigation led to the discovery that my wife and I, who own the majority of the shares in our company and who personally guarantee our company at the bank, could not move our RRSPs into our company, even to save it in a time of cashflow crisis. We would have to cash in the RRSP and pay the tax first, and then invest what was left. However, we were free to move our RRSPs into a fund that could invest some of the money in Taiwan or Europe with no tax consequences whatsoever.

The whole three-year exercise that we have been on to raise capital was one that, due to the enormous amount of time spent raising funds rather than concentrating on our business, cost my wife and I most of our savings, most of the equity in our home, and nearly cost us our business. The stress created in trying to run a business and raise capital at the same time was a major contributing factor, according to my cardiologist, in my having a near fatal heart attack last October.

We frequently hear that small business is and will continue to be a key element in job creation and economic growth in Canada. I believe that can be true. My travel and business dealings in developing countries have convinced me that Canadian companies, small and large, have a tremendous advantage in the global marketplace, first of all simply because they are Canadian. A maple leaf on your lapel is a wonderful door opener around the world. We also have another advantage now with a lower Canadian dollar.

Canadian companies, small and large, must be made aware of these opportunities and then encouraged to participate in the international arena. This will require ready access to capital. I believe that Canada can work its way out of the current economic crisis, and we in small business can play a role. We do not need more programs. We do not need or want more government grants or loans.

If our company could have accessed RRSP funds directly and without an intermediary or agent, we could have raised our capital in six months. WED would have been unnecessary. For small companies to access needed funds in the future, the government will have to change the rules and create at least the same incentives to invest in small Canadian business as there now are to invest in large Canadian or foreign companies.

[Traduction]

La réaction la plus intéressante, la plus fréquente et aussi la plus frustrante est venue d'investisseurs potentiels qui n'avaient pas de liquidités, mais qui étaient disposés à transférer une partie de leur REÉR dans notre compagnie. Le règlement actuel les empêche de le faire sans payer d'impôt.

En poussant plus loin notre enquête, nous avons découvert que ma femme et moi, qui possédons la majorité des actions de notre entreprise et qui garantissons personnellement notre compagnie à la banque, ne pouvions pas, non plus, transférer le montant de nos REÉR dans notre compagnie, même pour la sauver en période de crise de liquidités. Il nous faudrait d'abord encaisser le montant de notre REÉR et payer l'impôt sur ce montant, après quoi nous pourrions investir le reste. Toutefois, nous sommes libres de transférer nos REÉR dans un fonds qui pourrait investir une partie de l'argent à Taiwan ou en Europe sans aucune conséquence fiscale.

Les trois années que nous avons consacrées à chercher des capitaux ont exigé énormément de temps et nous ont empêchés de faire porter nos efforts sur la direction de notre entreprise, ce qui nous a coûté, à ma femme et à moi-même, la plus grande partie de nos économies et de l'avoir propre que nous avions dans notre maison. De fait, cela nous a presque coûté notre entreprise. Le stress qu'imposent la gestion d'une entreprise et la recherche simultanée de capitaux a été un facteur qui a puissamment contribué, d'après mon cardiologue, à la crise cardiaque presque fatale que j'ai subie en octobre dernier.

On entend souvent dire que la petite entreprise est, et continuera d'être, un élément clé de la création d'emplois et de la croissance économique au Canada. Je crois que c'est vrai. Mes voyages et mes relations d'affaires dans les pays en développement m'ont convaincu que les compagnies canadiennes, grandes et petites, ont un énorme avantage sur le marché mondial, tout d'abord par le simple fait qu'elles sont canadiennes. Une feuille d'érable à la boutonnière permet d'ouvrir bien des portes partout dans le monde. Nous avons un autre avantage maintenant que notre dollar s'est beaucoup déprécié.

Les compagnies canadiennes, grandes et petites, doivent prendre conscience de ces perspectives; il faut les encourager à se lancer sur la scène mondiale. Pour cela, il faut avoir accès à des capitaux. Je suis convaincu que le Canada peut se sortir de l'actuelle crise économique et que nous, le monde de la petite entreprise, pouvons jouer un rôle. Nous n'avons pas besoin d'autres programmes. Nous ne voulons pas de nouveaux prêts ou subventions du gouvernement, nous n'en avons pas besoin.

Si notre compagnie avait pu puiser directement dans les fonds accumulés dans les REÉR, sans passer par un agent intermédiaire, nous aurions pu trouver les capitaux nécessaires en six mois. Nous n'aurions pas eu besoin de nous adresser à la Diversification de l'économie de l'Ouest. Pour que les petites entreprises aient accès aux fonds dont elles ont besoin, à l'avenir, le gouvernement devra changer les règles et encourager les investissements dans les petites entreprises canadiennes au moins autant que l'on encourage actuellement les investissements dans les grandes entreprises canadiennes ou étrangères.

[Text]

[Translation]

• 1150

There are other types of investment initiatives that should be encouraged, such as mini-conglomerates, incubator consortiums and so on. These should also be privately funded. The government must confine itself to simply setting out reasonable ground rules.

You have copies of our proposal. My colleague Roger Lalonde is far better versed in the technical aspects of the RRSP legislation than I am, but he is looking into business opportunities in Florida or something like that. It has something to do with a condominium on a beach and that sort of thing.

We believe that RRSP funds are the most logical place to begin to look for the solution to the dilemma of financing small business. Our recommendations in this presentation outline some ways in which it can be done.

I hope you all have copies of the folder that we sent around. Just under the table of contents we broke it down. We believe there are existing inadequacies that, as I already mentioned, don't favour investment in small business. Small businesses have problems—as you've heard today—and I really don't believe the banks are going to solve the problem in the risk capital area. Small businesses all have problems in raising risk capital.

One of the things we found interesting was that small businesses go broke because they are undercapitalized. People don't want to put money into small businesses because they risk losing their money when they go broke. It's a merry-go-round and at some place we have to get off it.

New sources of small company financing—of course, we're zeroing in on RRSPs. Before the last RRSP season there was something like \$128 billion in RRSPs, and another \$30 billion went in this year again. Of that, 10% would make a major impact in the small business community in this country.

We feel there could even be some added incentives put into RRSPs. Maybe we shouldn't call them RRSPs, maybe we should call them a registered investment fund for small business or something like that. There seems to be a concern that RRSPs are supposed to be a safe and sure investment. I'm not sure that's going to happen over the next two years when this high stock market starts backing off, but we'll see.

On the last two pages we have suggested—Roger did this—some specific changes to parts of the act that could change the situation and give small business access to this capital. Those are my comments.

The Chairman: Mr. Reesor, thank you for relating your personal experience, which will add immeasurably to the work we're doing.

M. Pélouquin: Monsieur Reesor, merci pour votre exposé.

On pourrait encourager d'autres types d'initiative en matière d'investissement, notamment des mini-conglomérats, des pépinières d'entreprises, etc., financés par le secteur privé. Le gouvernement doit se limiter tout simplement à fixer des règles de base raisonnables.

Vous avez un exemplaire de nos propositions. Mon collègue Roger Lalonde connaît beaucoup mieux que moi les aspects techniques de la législation relative aux REÉR, mais il est en train d'étudier des possibilités d'affaires en Floride, qui auraient quelque chose à voir avec un condominium sur une plage et ce genre de chose.

À notre avis, le plus logique c'est de se tourner vers les REÉR si l'on veut trouver une solution au problème du financement des petites entreprises. Les recommandations contenues dans notre mémoire donnent un aperçu de la façon dont on peut le faire.

J'espère que vous avez tous un exemplaire du document que nous avons distribué. La liste des méthodes que l'on pourrait employer se trouve juste au-dessous de la table des matières. Comme je l'ai déjà dit, il y a actuellement des lacunes qui ne favorisent pas l'investissement dans les petites entreprises. Les petites entreprises ont des problèmes—c'est ce qu'on vous a dit aujourd'hui—et je ne pense vraiment pas que les banques résoudront celui que pose le capital risque. Les petites entreprises ont toutes de la difficulté à trouver ce genre de capital.

L'une des choses que nous avons trouvée intéressante, c'est que les petites entreprises font faillite parce qu'elles sont sous-capitalisées. Mais les gens ne veulent pas investir dans de petites entreprises parce qu'ils risquent de perdre leur argent lorsqu'elles font faillite. C'est un cercle vicieux et à un moment donné, il faudra en sortir.

Nouvelles sources de financement pour les petites entreprises—naturellement nous parlons surtout des REÉR. Avant la dernière saison, il y avait environ 128 milliards de dollars d'investis dans des REÉR, et cette année, 30 milliards de plus y ont été versés. Je dirais que 10 p. 100 de cette somme auraient un impact majeur sur les petites entreprises au Canada.

Nous sommes d'avis qu'il devrait y avoir davantage d'incitatifs à investir dans des REÉR. On ne devrait peut-être pas parler de REÉR, mais plutôt de fonds de placement enregistré pour les petites entreprises, ou quelque chose du genre. Les REÉR sont censés être un investissement sûr et sécuritaire. Je ne suis pas certain que cela sera le cas au cours des deux prochaines années lorsque le marché boursier, à la hausse à l'heure actuelle, commencera à baisser, mais nous verrons.

Aux deux dernières pages nous avons suggéré—c'est Roger qui a rédigé cela—des modifications précises à certaines parties de la loi qui pourraient changer la situation et donner aux petites entreprises accès à ce capital. Voilà qui conclut mes observations liminaires.

Le président: Monsieur Reesor, je vous remercie de nous avoir parlé de votre expérience personnelle. Cela nous sera extrêmement utile dans nos travaux.

Mr. Pélouquin: Mr. Reesor, thank you for your presentation.

[Texte]

Vous nous dites que les banques n'étaient pas intéressées, cela va sans dire, et que les 500 000\$ en actions qu'il vous fallait ne constituaient pas un placement assez important pour intéresser les sociétés d'investissement de capital de risque.

Était-ce simplement le montant qui n'intéressait pas ces compagnies d'investissement de capital de risque? Une compagnie de capital de risque n'est-elle pas censée s'intéresser à toute forme de financement?

Mr. Reesor: I think you're right, that there is supposed to be, but we found that they prefer something much larger than what we were looking at. The fact is that it costs as much to administer a \$250,000 loan or a \$500,000 loan as it does to administer a \$2 million, \$3 million or \$4 million loan.

[Traduction]

You said that, of course, the banks weren't interested and that the \$500,000 you needed was too small an investment for most venture capitalists.

Was it just the amount that was too small for those venture capital companies? Isn't a venture capital company supposed to be interested in all kinds of financing?

M. Reesor: Je pense que vous avez raison, qu'elles sont censées s'y intéresser, mais nous avons constaté qu'elles préfèrent un investissement beaucoup plus important que celui que nous cherchions. Le fait est qu'il en coûte tout autant pour administrer un prêt de 250 000\$ ou 500 000\$ que pour administrer un prêt de deux, trois ou quatre millions de dollars.

• 1155

We are now in the final stages of negotiation not with a venture capital company per se but with an investment group. It's a family-held group. They own a number of companies and they will eventually come in for 50% of our company.

I think we probably have Hydra-Tech's problem solved at this time through a venture capital type of an arrangement. This RRSP thing might not mean anything to Hydra-Tech. Hopefully it will help some other people. With respect to one venture capital company from which we did get a response, as I say, their offer was bizarre. I should also mention that the upper management has all been changed in that company over the last couple of years. We would try them again if we didn't have this other deal under way.

Mr. Ianno: Thank you, Mr. Reesor, for coming. First of all, and on record, I'm in total agreement and I've been for a long while regarding RSPs as a limited amount so that there isn't over-exposure for people's pensions, which is what the RSP was meant for. Instead of lending the 20% foreign ownership segment abroad we could use it for our small businesses here that need the capital. I'm in agreement with that.

My concern is that you've given up on the banks totally. That's what I perceive from you. You use words such as, "nor should they be in risk capital". Is Rogers a risk capital. . .? Is it a company that is a form of a risk similar to yours? And since there —

Mr. Reesor: May I ask for some clarification?

Mr. Ianno: Rogers Cable, which in two weeks got \$2.1 billion. I know what you're saying about small businesses. Do you have an opinion on large businesses, since you say banks shouldn't be in risk capital for small businesses, unless I've misinterpreted?

Mr. Reesor: No. I think they are in the risk capital for large businesses. Simply because they are so large and the directives come down from top management, I don't think they will ever become fast enough on their feet to actually deal with small business.

Nous en sommes actuellement aux dernières étapes de la négociation, non pas avec un compagnie de capital de risque comme telle, mais avec un groupe d'investisseurs. Ce sont des gens d'une même famille qui sont propriétaires d'un certain nombre de sociétés et qui financeront notre société à 50 p. 100.

Je pense que nous avons sans doute résolu le problème d'Hydra-Tech grâce à ce financement de type capital-risque. Les REÉR ne serviront peut-être pas à grand-chose dans le cas d'Hydra-Tech. Espérons que cela aidera d'autres entreprises. Comme je l'ai dit, nous avons eu une réponse d'une compagnie de capital-risque et cette offre était plutôt bizarre. Je devrais également mentionner que la haute direction de cette compagnie a complètement changé au cours des dernières années. Si nous n'étions pas en train de conclure cette autre transaction, nous lui adresserions une nouvelle demande.

M. Ianno: Monsieur Reesor, je vous remercie d'être venu aujourd'hui. Tout d'abord, je tiens à dire que je suis tout à fait d'accord et ce, depuis longtemps, pour qu'on limite le montant des REÉR de façon à ce que cela ne fasse pas courir trop de risques aux pensions des gens. Plutôt que de prêter 20 p. 100 à des intérêts étrangers, nous pourrions les utiliser pour nos petites entreprises canadiennes qui ont besoin du capital. Je suis tout à fait d'accord avec cela.

Ce qui me préoccupe, c'est que vous avez abandonné tout espoir au sujet des banques. C'est ce que je crois comprendre. Vous dites: «Elles ne devraient pas investir dans du capital-risque». Rogers est-elle une entreprise à capital-risque? Cette compagnie présente-t-elle un risque semblable au vôtre? Et puisque. . .

M. Reesor: Puis-je vous demander un éclaircissement?

M. Ianno: Je parle de Rogers Cable, qui a obtenu 2,1 milliards de dollars en deux semaines. Je comprends ce que vous dites au sujet des petites entreprises. Avez-vous une opinion sur les grandes, puisque vous dites que les banques ne devraient pas fournir de capital-risque aux petites entreprises, à moins que je vous aie mal compris?

M. Reesor: Non. Je pense qu'elles offrent du capital-risque aux grandes entreprises. Étant donné que ces institutions sont si gigantesques et que les directives proviennent de la haute direction, je ne pense pas qu'elles puissent un jour réagir assez rapidement pour transiger avec de petites entreprises.

[Text]

The best banker I ever had—he's retired—was was Peter Rawles. He had been in business himself. He had been in the motel business. We were talking one day in his office and he said, "I don't really believe anybody in banking should be dealing with small business or be sitting on my side of the desk until he's sat on your side of the desk." That kind of sums it up, and I don't think it's realistic to think that banks will ever be able to achieve that sort of a situation.

No, I'm not giving up on banks. I think they need to have more flexibility in financing receivables. For instance, in our receivables we have write-offs of half of 1% or less. We deal with Canadian Pacific, Canadian National, Syncrude. The money is there. Our receivables are margined as anybody who is dealing with service stations and garages or anybody else. I think there needs to be some flexibility there, and I think the banks are going to be an essential part of the small business mix. But when it comes to risk capital, I don't think so.

Mr. Ianno: What kind of money were you asking from the banks for working capital?

Mr. Reesor: We didn't even really seriously approach the banks. We did use one consultant who approached a couple of banks. Incidentally, our business plan was not on the back of an envelope. It was about two inches thick. It was—

Mr. Ianno: So management was not the question.

Mr. Reesor: It wasn't management. In our case it was that it was truly risk capital. We were a company with a long record and we had been profitable. But we are looking to go from \$1 million in sales to \$10 million in sales over the next five years, and then beyond that. Our market research and so on indicated that's achievable. But the banks are not interested in that sort of thing, and I don't think they ever will be.

Mr. Ianno: But if you didn't approach them you haven't given them a fair opportunity to say no to you.

Mr. Reesor: Oh, we did.

Mr. Ianno: Oh, you did approach them?

Mr. Reesor: We did approach a couple, and the consultant we used was an ex-banker himself who knew the banking industry.

Mr. Ianno: What kind of money were you asking for?

Mr. Reesor: We were looking for about \$400,000 from the bank itself.

Mr. Ianno: Do you have assets?

[Translation]

Le meilleur banquier avec qui j'ai fait affaire—il est maintenant à la retraite—était Peter Rawles. Il avait lui-même été dans les affaires, comme propriétaire de motel. Un jour, nous discutons tous les deux dans son bureau et il m'a dit: «Je suis vraiment convaincu qu'aucun banquier ne devrait traiter avec les petites entreprises ou être assis de mon côté du bureau à moins qu'il ait déjà été assis du vôtre.» Cela résume bien la situation, et je ne pense pas qu'il soit réaliste de penser que les banques puissent un jour en arriver à être dans cette position.

Non, je n'ai pas perdu tout espoir dans les banques. Je pense qu'elles doivent faire preuve d'un peu plus de souplesse pour le financement des créances. Par exemple, dans notre cas, nous avons des pertes d'un demi p. 100 ou moins. Nous traitons avec le Canadien Pacifique, le Canadien national, Syncrude, des entreprises qui ont de l'argent. Or, notre marge de créance est établie de la même façon que celle de n'importe quelle compagnie qui traite avec des stations service, des garages, ou autres. Je pense qu'il faut une certaine souplesse et qu'il est essentiel que les banques participent au financement des petites entreprises, mais à mon avis, pas en ce qui concerne le capital-risque.

Mr. Ianno: Quel montant est-ce que vous demandiez aux banques comme fonds de roulement?

Mr. Reesor: Nous n'avons même pas vraiment pressenti les banques de façon sérieuse. Nous nous sommes adressés à quelques banques par l'intermédiaire d'un expert-conseil. Au fait, notre plan d'affaires n'était pas rédigé sur l'endos d'une enveloppe. C'était un document d'environ deux pouces d'épaisseur. C'était... .

Mr. Ianno: Ce n'était donc pas une question de gestion.

Mr. Reesor: Ce n'était pas une question de gestion. Dans notre cas, c'était vraiment une question de capital-risque. Notre compagnie existait depuis longtemps et elle était rentable. Mais nous voulions faire passer nos ventes de 1 à 10 millions de dollars au cours des cinq prochaines années, et même au-delà. Notre recherche sur les marchés indiquait que c'était réalisable. Mais les banques ne sont pas intéressées par ce genre de choses, et je pense qu'elles ne le seront jamais.

Mr. Ianno: Mais si vous ne vous êtes pas adressés aux banques, vous ne leur avez pas vraiment donné l'occasion de vous dire non.

Mr. Reesor: Nous nous sommes adressés aux banques.

Mr. Ianno: Ah oui?

Mr. Reesor: Nous nous sommes adressés à quelques banques, et l'expert-conseil qui l'a fait pour nous était lui-même un ancien banquier qui connaissait le milieu.

Mr. Ianno: Combien d'argent vouliez-vous obtenir de la banque?

Mr. Reesor: Environ 400 000\$.

Mr. Ianno: Avez-vous des éléments d'actifs?

[Texte]

[Traduction]

• 1200

Mr. Reesor: No, we didn't. As I said, we're somewhat different from the rest of these companies. We had an independent evaluation done of the products we had developed. Our company was probably worth on the books \$250,000 or something like that, but we had a lot of products we had developed and unfortunately had written a lot of the R and D off. There was \$500,000 that I...

Mr. Ianno: Is there a market for the tools you developed?

Mr. Reesor: Absolutely. We sold them Canada-wide. We have requests coming in from the States, and we have products in four countries in Africa right now.

Mr. Ianno: So basically what you need is working capital to develop inventory.

Mr. Reesor: No, we need working capital to to put on a major marketing blitz, and of course if you're going international, it's a costly proposition. We ran on a thin edge for a number of years because we were trying to develop, if you will, a catalogue of products we could go to the market with. Incidentally, these products were not ideas we dreamed up. Every one was a request from CP Rail or CN Rail, that sort of thing, and we sold every one.

But our situation is a little different. We are into an expansion, not to try to keep an existing company going. We're starting up a new venture on top of a—

Mr. Ianno: The gentleman just before you was in the same export mind-set. What I see is that you have the potential to expand and create a tremendous number of jobs here in Canada and export around the world, but you don't have the working capital. That's what I perceive.

Mr. Reesor: That's it.

Mr. Ianno: The banks are not in any way helping with the potential, even though you have a track record.

Mr. Reesor: Right.

Mr. Ianno: Thank you.

Mr. Stinson: Again, thank you for coming so far.

You stated earlier that you raised money by selling shares. I take it that was private and not escrow, or was it escrow?

Mr. Reesor: No, it was just myself privately selling shares to individuals I knew as acquaintances who basically put up what we called seed money.

Mr. Stinson: Did you have any trouble doing that yourself?

Mr. Reesor: No, that wasn't a problem. It was seed money to specifically develop the business plan.

M. Reesor: Non, nous n'en n'avions pas. Je répète que notre situation était quelque peu différente de celle de ces autres entreprises. Nous avons fait faire une évaluation indépendante des produits qui nous avons conçus. Notre entreprise avait probablement une valeur comptable de l'ordre de 250 000\$, mais nous avons conçu une foule de produits et nous avons malheureusement amorti une grande partie des dépenses liées à la recherche et au développement. Il y avait 500 000\$ que...

M. Ianno: Existe-t-il un marché pour les outils que vous concevez?

M. Reesor: Certainement. Nous les avons vendus partout au Canada. Nous avons même des demandes qui nous proviennent des États-Unis et nous avons des produits actuellement dans quatre pays d'Afrique.

M. Ianno: Vous avez donc, au fond, besoin d'un fonds de roulement pour être en mesure de créer des stocks.

M. Reesor: Non, nous avons besoin d'un fonds de roulement pour être en mesure de lancer une grande campagne éclair de commercialisation, et une campagne internationale coûte évidemment cher. Nous avons travaillé avec peu d'argent pendant plusieurs années parce que nous tentions de créer en quelque sorte, un catalogue de produits à commercialiser. Incidemment, ce n'était pas nous qui imaginions ces produits: chacun d'entre eux correspondait à une demande provenant de CP Rail ou de CN Rail, notamment, et nous les vendions tous.

Notre situation est cependant quelque peu différente. Nous sommes en pleine expansion, nous n'essayons pas simplement de maintenir une entreprise existante en activité. Nous nous lançons dans une nouvelle initiative en plus de...

M. Ianno: Le témoin qui vous a précédé avait la même mentalité que vous, axée sur l'exportation. Je crois que vous avez la possibilité d'élargir votre entreprise et de créer une foule d'emplois au Canada et d'exporter des produits dans le monde entier, mais vous ne disposez pas du fonds de roulement nécessaire. C'est ainsi que je vois votre situation.

M. Reesor: C'est exact.

M. Ianno: Les banques ne vous aident aucunement à réaliser ce potentiel, en dépit de votre performance passée.

M. Reesor: En effet.

M. Ianno: Merci.

M. Stinson: Je vous remercie d'être venu de si loin.

Vous avez déclaré plus tôt que vous aviez réuni des fonds en vendant des actions. Je suppose que vous l'avez fait personnellement, ou avez-vous plutôt posé les titres entre les mains d'un tiers?

M. Reesor: Non, j'ai vendu personnellement des actions à des gens de ma connaissance qui acceptaient de fournir essentiellement des capitaux de démarrage.

M. Stinson: Avez-vous eu de la difficulté à le faire vous-même?

M. Reesor: Non, je n'ai pas eu de difficulté. Il s'agissait de capitaux de démarrage visant spécifiquement l'élaboration du plan d'entreprise.

[Text]

Mr. Stinson: I've had to do that myself.

Now, on the RRSP, I really like your idea. I think it really should be looked at. Can you foresee any problems with the bank in this area if government was to look at that?

Mr. Reesor: How do you mean with the bank?

Mr. Stinson: Do you think the banks themselves would be a little apprehensive?

Mr. Reesor: If we were able to raise working capital through the RRSP, I would think it would make the banks more comfortable in terms of financing receivables and inventory. Any time you can get more working capital into your company, it should give the bank comfort.

Mr. Stinson: Just one other question. Do you think the personal capital gains change would affect your proposals to private investors in any way?

Mr. Reesor: Do you mean the \$100,000?

Mr. Stinson: Yes.

Mr. Reesor: Yes, I think it would.

Mr. Stinson: Thank you.

The Chairman: What's the matter with it?

Mr. Reesor: I think it would negatively impact them, although a lot of the people we've talked to have already used that up. We did find that just simply being able to transfer. . . We just found that there was a huge amount of RRSP money available if we could've gotten it into our company. That was kind of the bottom line.

The Chairman: Another thing we might want to look at is that it's been suggested by probably a "gazillion" reports that there perhaps should be a favourable capital gains treatment for individuals who invest money in, let's say, a technology-based business or in a small or medium-sized business and leave it there for, say, seven years. That's something our committee might want to consider.

Mr. Reesor: That's exactly our feeling. You did mention something about small technology-based companies. I am concerned when government starts to target specific industries and to try to pick winners.

• 1205

In our situation we build hydraulic jacks and tools based on hydraulics. In one respect it's not very high-tech; in other respects we're the first in the world with these products, because the demand is just starting to develop as railways rationalize around the world. We get into high-tech in terms of manufacturing processes and using exotic materials, but we're not high-tech. If high-tech was the criterion, then we'd miss the boat, because we aren't into electronics or any of those things.

[Translation]

M. Stinson: J'ai dû faire la même chose moi aussi.

En ce qui concerne l'utilisation des REÉR, j'aime beaucoup votre idée. Je crois qu'il faut vraiment l'examiner. Prévoyez-vous que les banques pourraient faire des difficultés, si le gouvernement envisageait cette possibilité?

M. Reesor: Qu'entendez-vous par là?

M. Stinson: Pensez-vous que les banques auraient certaines appréhensions?

M. Reesor: Je pense que si nous pouvions avoir accès aux REÉR pour notre fonds de roulement, les banques seraient davantage portées à financer nos créances et nos stocks. Plus une entreprise peut accumuler de fonds de roulement, plus les banques devraient être rassurées.

M. Stinson: J'ai encore une dernière question à poser. Pensez-vous que la modification apportée relativement aux gains en capital des particuliers pourrait avoir des répercussions sur l'attitude des investisseurs privés face à vos propositions?

M. Reesor: Voulez-vous parler de la déduction de 100 000\$?

M. Stinson: Oui.

M. Reesor: Oui, je le pense.

M. Stinson: Merci.

Le président: Que voulez-vous dire?

M. Reesor: Je pense que cela aurait des répercussions négatives, bien qu'un grand nombre de gens à qui nous avons parlé aient déjà épuisé cette déduction. Nous nous sommes rendu compte que le simple fait de pouvoir transférer. . . Nous venons de nous rendre compte que des sommes considérables étaient disponibles dans les REÉR; si seulement nous avions pu les attirer dans notre entreprise! C'est à cela que nous voulions en venir.

Le président: Une autre chose que nous pourrions peut-être examiner est le fait que dans un tas de rapports, on a dit qu'il y aurait peut-être lieu d'accorder un traitement de faveur, en ce qui concerne les gains en capital, aux particuliers qui investissent, disons, dans une entreprise à base de technologie ou dans une petite ou moyenne entreprises, et y laissent cet argent pendant sept ans, par exemple. C'est une chose que notre comité pourrait peut-être envisager.

M. Reesor: C'est exactement ce que nous pensons. Vous avez parlé des petites entreprises à base de technologie. Cela m'inquiète lorsque je vois le gouvernement commencer à cibler des secteurs spécifiques et à essayer d'identifier des gagnants.

En ce qui nous concerne, nous fabriquons des vérins hydrauliques et d'autres outils fonctionnant hydrauliquement. D'un certain point de vue, il ne s'agit pas de technologie de pointe, mais nous sommes tout de même les premiers au monde à fabriquer ces produits, parce que la demande commence à peine à devenir importante au fur et à mesure que les chemins de fer se rationalisent à travers le monde. Nous utilisons une technologie de pointe à cause de nos processus de fabrication et parce que nous avons recours à des matériaux exotiques, mais nous ne sommes pas une entreprise de haute technologie. Si la haute technologie devenait le critère, nous manquerions le coche, parce que nous ne travaillons pas dans l'électronique ou autres choses du genre.

[Texte]

Mr. Mills (Red Deer): Thank you very much for appearing today.

I have three rather brief questions that I would like to ask you from what you've said.

You gave the name of a good banker. I've been talking to bankers for some 30 years in small business and getting loans and doing and developing my own business, and I know what my criteria are for a good banker. The last witness indicated that he could find, even within one bank, two people being different, as if you were in a different bank.

I'd like you to elaborate quickly on what you classify as a good banker. That might help, because I've heard that from three or four questions here.

Secondly, your RRSP idea is an excellent one. On the 20% concept, we certainly must protect, as Mr. Ianno said, that pension as it was designed to be.

I wonder if you think that the interest rates being so low will free up more money. You've been out looking for money. I wonder if you find more willingness of people, even as opposed to putting into an RRSP, to put into a slightly riskier business with the chance of getting a higher return, with interest rates being about 2% in the bank.

Thirdly, I'd like you, as an Albertan, to reaffirm what you feel government involvement in business and money should be.

Mr. Reesor: What is a good banker? I would have to say that we haven't had, for the most part, bad bankers. There have been a couple.

Actually, I started with this Peter Rawles, whom I mentioned. He went from a small branch to a larger branch downtown, so we stayed with the branch. The next manager who came in took a totally different attitude and really caused us some problems for a period of about six months. Finally, we brought the Federal Business Development Bank case individual in to take a look at it. He was an ex-manager with the Royal Bank. He looked at our situation and said it looked good to him. He thought there was lots of potential in the company, and he said, "Let's go visit your bank manager." We had about a 15-minute meeting with the bank manager.

We just got out the door of the bank on the way out and he... I won't tell you on television specifically what he said, but essentially it was that this guy didn't know what he was doing and I should get a different banker. So I went back to my first banker, Peter Rawles.

He was the kind of guy who would anticipate what I was going to need for working capital. I was green in business at that time. Once I went in for a slightly larger operating loan and he came back with twice what I'd asked for. I said, "Well, what is this? I don't need that right now." He said, "You will."

[Traduction]

M. Mills (Red Deer): Je vous remercie beaucoup d'être venu témoigner aujourd'hui.

J'ai trois questions assez courtes à vous poser sur vos déclarations.

Vous avez mentionné le nom d'un bon banquier. Depuis une trentaine d'années, je m'adresse à des banquiers pour obtenir des emprunts pour développer ma propre entreprise, et je sais quels sont mes critères pour définir un bon banquier. Le dernier témoin a dit qu'il pouvait trouver, dans la même banque, deux banquiers différents, aussi différents que s'ils travaillaient dans des banques différentes.

J'aimerais que vous nous expliquiez davantage ce que vous entendez par un bon banquier. Cela nous aiderait peut-être, car cela a déjà fait l'objet de trois ou quatre questions.

Deuxièmement, votre idée d'utiliser les REÉR est excellente. La limite de 20 p. 100 est nécessaire car, comme l'a dit M. Ianno, nous devons certainement protéger ces fonds de pension comme ils doivent l'être.

Je me demande si vous êtes d'avis qu'une plus grande quantité d'argent sera disponible parce que les taux d'intérêt sont peu élevés. Vous avez cherché à réunir des capitaux et je me demande si vous constatez que les gens sont plus disposés à investir leur argent dans une entreprise un peu plus risquée qui leur offre la possibilité d'un rendement plus élevé, au lieu de le mettre dans un REÉR, étant donné que les taux d'intérêt offerts par les banques sont d'environ 2 p. 100.

Troisièmement, j'aimerais que vous confirmiez, en tant qu'Albertain, dans quelle mesure le gouvernement devrait, selon vous, intervenir dans le secteur privé et dans celui des capitaux.

M. Reesor: Qu'est-ce qu'un bon banquier? Je dois dire que la plupart de ceux avec qui nous avons traité n'étaient pas de mauvais banquiers. Il y en a eu quelques-uns.

En réalité, j'ai commencé avec Peter Rawles, ce banquier que j'ai mentionné. Il est passé d'une petite succursale à une plus grande au centre-ville et nous sommes restés fidèles à notre succursale. Le directeur qui lui a succédé a adopté une attitude totalement différente et nous a vraiment causé des problèmes pendant environ six mois. Finalement, nous avons demandé à l'agent préposé à l'étude de cas à la Banque fédérale de développement d'examiner la situation. Il avait déjà dirigé une succursale de la Banque royale. Il a examiné notre situation et il a conclu qu'elle semblait bonne. Il pensait que notre société avait beaucoup de possibilités et il a dit: «Allons voir votre directeur de banque.» Nous avons eu un entretien d'environ 15 minutes avec lui.

Comme nous sortions de la banque, il... comme la réunion est télédiffusée, je ne vous dirai pas exactement ce qu'il a dit, mais il a dit, en substance, que cet homme ne savait pas ce qu'il faisait et que je devrais trouver un autre banquier. Je suis donc retourné voir mon premier banquier, Peter Rawles.

C'est le genre d'homme qui pouvait prévoir mes besoins en fonds de roulement. J'étais un néophyte en affaires à ce moment-là. Une fois, je suis allé demander un prêt d'exploitation un peu plus important et il m'a offert deux fois la somme que j'avais demandée. Je lui ai demandé ce que cela voulait dire, ajoutant que je n'avais pas besoin de cette somme, mais il m'a répondu que j'en aurais besoin plus tard.

[Text]

As I say, he'd been in business and he said to me that he understood business. He said that most people in his institution don't.

So I guess that's my idea of a good banker: somebody who will anticipate your needs and go with you and take a look at your potential on a personal basis.

The second question was. . .?

Mr. Mills (Red Deer): With the low interest rates, is there more money out there now?

Mr. Reesor: Oh, there's lots of money, except that a lot of people aren't very liquid. We did raise money through personal contacts and these sorts of things. However, if you're eliminating three-quarters of the people to start with because they have no liquidity—it's all tied up in RRSPs or in buildings that are down in value and so on—then it's very hard to get to it.

We could have raised the money in six months if we could have accessed RRSPs, because we offer a premium rate of interest. On preferred shares we offered a situation where they could be convertible three years down the road into common shares. So there could be participation in the company if it had gone the way we believed it was going to go.

• 1210

There's money available, but the mechanism is not there to get to it. The third question was. . .?

Mr. Mills (Red Deer): Government involvement.

Mr. Reesor: I don't think it has to do with how I feel as an Albertan. I am looking at what's happened in our own country. I have travelled quite a bit, and I refer to Argentina, where I've been a couple of times in the last year. I travelled a bit as a tourist but mostly on business. Argentina, 50 years ago, was a country with a per capita income higher than Canada's. They consider themselves very similar to Canada. They got into a situation where the government was involved in everything for about 50 years. Rather than being in 8th place in the world standings, they ended up in 84th.

In the last two years they have privatized all their railways. They are completely commercial operations unlike CN or even CP here. If they want to abandon a branch line there, they can abandon it if it's not making them money. They can make a commercial decision.

They have privatized everything. They are turning the financing of business over to the private sector. Of course, I think the private sector in this country could do more. The established businesses could pool a bit of their money every year and establish what I think I referred to as incubator types of ventures.

But if we get into the business of the government picking winners, or if we get into the business of the government setting up other banks to compete with the existing banks or setting up venture capital companies to compete with existing venture capital companies, I don't think it's going to have a great impact on small business. I think small business is going to have to be financed from the ground up, and that means my friends, my business associates, my suppliers who want to keep me in business when I need capital.

[Translation]

Comme je l'ai dit, il avait de l'expérience en affaires et il m'a dit qu'il comprenait mes problèmes. Il disait que ce n'était pas le cas de la plupart des employés de sa banque.

Par conséquent, mon idée d'un bon banquier serait la suivante: quelqu'un qui prévoit vos besoins et examine avec vous, en personne, vos possibilités.

La deuxième question était. . .?

M. Mills (Red Deer): Étant donné les faibles taux d'intérêt, avez-vous accès à plus d'argent maintenant?

M. Reesor: Il y a beaucoup d'argent, mais les actifs de bien des gens ne sont pas très liquides. Nous avons réuni des capitaux grâce à nos contacts personnels, notamment, mais si vous éliminez les trois-quarts des gens dès le départ, parce que leurs actifs ne sont pas liquides—they sont immobilisés dans des REÉR ou dans des immeubles qui ont perdu de la valeur et ainsi de suite—it est très difficile d'avoir accès à ces capitaux.

Nous aurions pu réunir les capitaux nécessaires en six mois, si nous avions pu avoir accès aux REÉR, parce que nous offrons un taux d'intérêt supérieur. Nous offrons notamment des actions privilégiées convertibles en actions ordinaires trois ans plus tard. Il y aurait donc pu y avoir participation dans la compagnie si cela s'était passé comme nous pensions.

L'argent est là, mais il n'y a pas de mécanisme pour y avoir accès. La troisième question, c'était. . .

M. Mills (Red Deer): La participation du gouvernement.

M. Reesor: Cela n'a rien à voir avec mes racines albertaines. Je vois ce qui s'est passé dans notre propre pays. J'ai pas mal voyagé, et je pense à l'Argentine, où je me suis rendu deux fois l'année dernière. J'ai voyagé un peu comme touriste, mais surtout pour mes affaires. Il y a cinquante ans, le revenu par habitant en Argentine était plus élevé qu'au Canada. Ce pays s'estime très semblable au Canada. Pendant une cinquantaine d'années, l'État s'est mêlé de tout. Du huitième rang dans le monde, l'Argentine est tombée au 84e.

Ces deux dernières années, le pays a privatisé tous ses chemins de fer. Ce sont des entreprises commerciales à part entière, contrairement au CN ou même au CP ici. Si des sociétés de chemin de fer veulent abandonner une ligne là-bas, elles peuvent le faire si elle ne rapporte pas. Elles peuvent prendre des décisions d'ordre commercial.

L'Argentine a tout privatisé. Le financement des entreprises a été remis entre les mains du secteur privé. Il va sans dire que, selon moi, notre secteur privé pourrait faire davantage. Les entreprises bien établies pourraient mettre en commun une partie de leurs capitaux, chaque année, et créer ce que j'ai appelé une pépinière d'entreprises.

Mais si c'est l'État qui fait la sélection des entreprises ou qui crée des banques qui viennent concurrencer celles qui existent déjà ou des sociétés d'investissement en capital risque pour rivaliser avec celles qui sont déjà là; je ne pense pas que cela fera beaucoup pour les petites entreprises. La PME devra se financer à partir de zéro, et cela signifie s'adresser à ses ennemis, à ses associés, à ses fournisseurs et à tous ceux qui veulent la maintenir en activité lorsqu'elle a besoin de capitaux.

[Texte]

The Chairman: Thank you.

When you said you offered a favourable rate on preferred shares, what kind of interest were you offering?

Mr. Reesor: Well, we're talking about 4% or 5% over prime.

The Chairman: Thank you.

Mr. Iftody: Thank you for your presentation. I appreciate the work you've done. Obviously you and your colleague have put a great deal of personal thought into making your presentation, with some very helpful suggestions.

I have a couple of points. On the capital gains exemption, I've been told, and in my reading in terms of finance documents, that the capital gains exemption was used by the majority of individuals, larger than 50% of those making anywhere from \$100,000 to perhaps \$500,000 a year. The net effect of that, when it was brought in by the former government, was to invest in capital and it was intended to get private individuals investing money in small business. It seems to have failed on that score. The numbers, the few that exist, demonstrate that it created no real jobs, and on the capital investment side it was actually quite small. It was used more as a tax deferral.

So I think it does create some problems there. Can you respond to that a bit, particularly since you're suggesting that we delve further into an investment instrument side, with tax exemptions on an RRSP?

Mr. Reesor: As you said, I'm not the expert on this. I think there are probably adjustments that need to be made. I've made the statement that I'm not sure I would have done what I've done over the last number of years without that incentive there; that if we were able to sell the company at some point in time, or sell shares in the company, we would have this tax free write-off, the \$500,000 exemption. I'm quite sure that's not true. I've got this defective gene that I think would force me to continue doing what I'm doing no matter what the incentives were, but that definitely was an incentive for us to put everything into the business.

• 1215

Mr. Iftody: I mention another point. Lloyd Axworthy, for example, has done considerable work with the Canada West Foundation out of Calgary and has produced some documents on investments, particularly for western Canadians. I represent a rural riding in Manitoba. Of course, I have an interest in western Canada. I'm told by some of those working documents that we raise in the prairie provinces alone about \$7 billion in RRSPs, and 71% of those surveyed would prefer to leave that money in their local communities for investment. Therefore I think your ideas here are certainly ones that we would support. Maybe this committee should explore some alternatives in terms of how we can actually get that capital working.

We were told by some experts, the university professors, that there may be around 1,000 venture capitalists in Canada who are willing to invest money as private individuals, but they're asking somewhere around 15% or 20% return on this kind of money. You mentioned the word "bizarre". Was this your experience with this particular kind of venture capitalist in the first round? Was that because the rate of return was so blatantly ridiculous that you just had to move away from it?

[Traduction]

Le président: Merci.

Vous avez dit offrir un taux favorable sur les actions privilégiées; quel est votre taux d'intérêt?

M. Reesor: Environ 4 ou 5 p. 100 au-dessus du taux de base.

Le président: Merci.

M. Iftody: Je vous remercie de votre exposé. Je reconnais tout le travail que vous avez fait. De toute évidence, vous et votre collègue avez mis beaucoup du vôtre dans la préparation de cet exposé et vous nous avez fait quelques suggestions très utiles.

J'aimerais parler de deux choses. En ce qui concerne l'exemption pour gains en capital, certaines personnes et certains documents me disent que cette exemption était utilisée, dans 50 p. 100 des cas, par des gens qui touchent entre 100 000\$ et 500 000\$ par année. Lorsque l'ancien gouvernement a introduit cette mesure, l'objectif était de favoriser les investissements en capital dans la PME. L'objectif ne nous semble pas avoir été atteint. Les rares chiffres qui existent montrent que cela n'a pas créé de véritables emplois et que les investissements en capital ont en fait été minimes. La disposition a surtout servi comme mécanisme de report d'impôt.

Je crois donc que cela a créé des problèmes. J'aimerais savoir ce que vous en pensez, surtout puisque vous préconisez de fouiller davantage l'idée d'un mécanisme d'investissement sous forme d'exemption d'impôts sur les REÉR.

M. Reesor: Comme vous l'avez dit, je ne suis pas spécialiste. Des aménagements sont sans doute possibles. Je l'ai dit: je ne sais pas si j'aurais fait tout ce que j'ai fait ces dernières années si cette incitation n'avait pas existé; si nous n'avions pu vendre la compagnie à un moment donné ou vendre des actions de la compagnie, et avoir cette plus value non impossible, l'exemption de 500 000\$. Je suis sûr toutefois que je ne l'aurais pas fait. J'ai un gène malade qui m'aurait probablement forcé à faire ce que j'ai fait sans me préoccuper des encouragements fiscaux. Une chose est sûre, cela nous a sûrement encouragés à tout mettre dans l'entreprise.

M. Iftody: J'aimerais soulever un autre point. Lloyd Axworthy a beaucoup travaillé avec la Canada West Foundation de Calgary pour produire des documents sur l'investissement, en particulier à l'intention des citoyens de l'Ouest. Je représente une circonscription rurale du Manitoba. Il va sans dire que l'Ouest me tient à coeur. D'après certains de ces documents, rien que dans les provinces des Prairies, nous souscrivons environ 7 milliards de dollars en REÉR; 71 p. 100 de répondants à un sondage ont déclaré qu'ils préféreraient que cet argent soit investi dans leur localité. Je n'hésiterais donc pas à appuyer vos idées. Peut-être le comité pourrait-il étudier d'autres façons de mettre ces capitaux à profit.

Des professeurs d'université nous ont dit qu'il y aurait environ 1 000 investisseurs en capital risque au Canada désireux d'investir de l'argent à titre privé, sauf qu'ils réclament un rendement de 15 p. 100 ou 20 p. 100. Vous avez employé le mot «bizarre». Est-ce ainsi que vous qualifiez ce qui vous est arrivé avec ce type d'investisseurs? Est-ce parce que le rendement était à ce point disproportionné que vous avez dit non?

[Text]

Mr. Reesor: No. The rate of return that they were asking for was high. What was really bizarre was that at that point in time I had sold these common shares to raise the money to put our business plan together. We had six shareholders, who each owned 2-1/2% of the company at that point in time. They wanted personal guarantees from each of these six shareholders. That's a non-starter.

Mr. Iftody: You used the word "paradigm" in describing the banks and the role that they should or perhaps should not play, sort of absolving them. Their representatives from the bankers association at the back of the room breathed a deep sigh of relief when you said that. If I can just explore that, why are you prepared to say that? Is it because you've had some very difficult personal experiences, a heart attack and so on? Obviously you've put your life into this business. You've worked at it very, very hard. Why are you prepared at this point to say to this committee and Canadians generally, small business people out there like yourselves, that we should not pursue this line of accommodation through the bank? This is not disputing the fact that we should pursue investments from the RRSP side. Can you answer that in a little more focused manner? Is it because you're frustrated, or do you have a particular belief yourself that banks should not be in that business?

I don't accept the notion that because the Royal Bank and the Bank of Montreal are large institutions they don't have or shouldn't have the capacity to help you out as a small business person in Calgary.

Mr. Reesor: I'm not saying that the banks shouldn't. I'm saying that it is going to be very difficult for an institution as large as Canadian banks are to develop the mind-set and the expertise, if you will, the particular type of expertise that is going to be required in order to get involved in any sort of risk capital in small businesses. I think it would be the same in the United States. I'm sure that small businesses in the United States are financed by the small local banks. I don't think you go to Citicorp or Transamerica if you're a small business in the United States; you probably go to a small local bank. We don't have that. If we had small local banks all over the country, I think the situation would be quite different.

• 1220

Mr. Iftody: So you're suggesting a type of competitive banking, a banking system parallel with the current banking system to provide those kinds of opportunities?

Mr. Reesor: Oh, I think so. For instance, we are currently dealing with a large Canadian bank. Maybe some time ago we should have gone and found a smaller local credit union or something like that. But there need to be more of them.

I just think it's going to be very difficult, and I don't think we should look to banks as being the solution to what we in our company call expansion capital requirements. But we certainly need the banks to finance our receivables and our inventory and our equipment, capital goods and those sorts of things.

Mr. Discepolo: I don't want to throw any water on your idea, but... At first I thought it was an excellent idea, but I want to share the experiences I've personally had of the Quebec experience.

[Translation]

M. Reesor: Non. Le rendement qu'ils demandaient était élevé. Mais ce qui était bizarre, c'est qu'à ce moment-là j'avais vendu des actions ordinaires pour réunir des capitaux destinés à la préparation de notre plan d'entreprise. Nous avions six actionnaires, dont chacun détenait deux et demi p. 100 de la compagnie à ce moment-là. Ils voulaient des garanties personnelles de chacun des six actionnaires. C'était tout simplement inacceptable.

M. Iftody: Vous avez employé le mot «paradigme» pour décrire les banques et le rôle qu'elles devraient, ou non, jouer—vous les avez, en quelque sorte, absout. J'ai entendu un soupir de soulagement venant des représentants de l'Association des banquiers, au fond de la salle, lorsque vous avez dit cela. J'aimerais en savoir davantage; pourquoi dites-vous cela? Est-ce à cause des épreuves que vous avez connues, votre crise cardiaque? Il est bien évident que vous avez consacré votre vie à cette entreprise. Vous y avez travaillé d'arrache-pied. Pourquoi affirmez-vous au comité, aux Canadiens et aux propriétaires de PME comme vous qu'il faut cesser d'utiliser cette formule avec les banques? Cela ne contredit pas le fait qu'il faudrait continuer d'aller chercher des capitaux dans les REER. Pourriez-vous me donner des précisions? Est-ce parce que vous vous sentez frustré ou avez-vous la conviction que les banques ne devraient pas se consacrer à cette activité?

Je n'accepte pas l'idée que la Banque royale ou la Banque de Montréal, parce que ce sont de gros établissements, n'ont pas, ou ne devraient pas avoir, la capacité d'aider le propriétaire d'une PME à Calgary.

M. Reesor: Je ne dis pas que les banques ne devraient pas le faire. Je dis que ce sera très difficile, pour un établissement aussi gros qu'une banque canadienne, d'acquérir la mentalité et les connaissances nécessaires pour se lancer dans l'investissement de capital risque dans une PME. C'est la même chose aux États-Unis, je crois. Je suis certain que les PME américaines sont financées par les petites banques locales. Le propriétaire de PME américain ne s'adresse pas à Citicorp ou Transamerica; il s'adresse à sa petite banque locale. Ici, cela n'existe pas. S'il y avait de petites banques locales partout au pays, la situation serait très différente.

M. Iftody: Vous préconisez donc un réseau bancaire concurrent, parallèle au réseau actuel qui offrirait ces services?

M. Reesor: Je crois bien. Par exemple, nous faisons actuellement affaire avec une grande banque canadienne. Il y a quelques années, peut-être aurions-nous dû trouver une petite coopérative de crédit locale, ou quelque chose de semblable. En tout cas, il en faut plus.

Je pense que ce serait très difficile, et à mon avis il ne faut pas se tourner vers les banques pour trouver ce que, dans notre entreprise, nous appelons des capitaux d'expansion. Par contre, nous avons besoin des banques pour financer nos créances, nos stocks et notre matériel, nos biens en capital, etc.

M. Discepolo: Je ne veux pas jeter de l'eau froide sur ce que vous proposez, mais... Au début, je pensais que c'était une idée excellente, mais j'aimerais vous dire ce qui m'est arrivé au Québec.

[Texte]

In 1986-87 the Quebec government, the PQ government at the time, introduced a Quebec stock option plan, which on the surface at the time was an excellent plan. It permitted small investors to get into the stock market. You got 125% tax write-offs provincially, depending on the asset value of the corporation; you got 50% if it was a less risky type of environment. I can name you two today. Air Canada was issued at \$12; they're down to \$3 or \$4. Petro-Canada was issued at \$14; they're down to \$8 or \$9.

My concern is the following. If you allow people to get into the stock market, it's usually the small, first-time investor. We have to ensure that there's tremendous protection for them. So I'm very leery of allowing somebody to take their life savings and invest it in a risky business.

I'm not so leery, however, of allowing an owner-manager to take his or his wife's life savings and put them in their own business, because that's an excellent opportunity for them to show that they have confidence in their own corporation, and they're also in control of it.

In Quebec, for example, we've had flow-through shares in limited partnerships, all types of opportunities to try to give tax incentives. In my own personal experiences, after having lost \$85,000 in one of these limited partnerships, there's not enough protection for small people and small investors.

Although on the surface it sounds like an excellent idea, and I would have endorsed it initially, we have to make sure that there are much more stringent controls in the Quebec Securities Commission and the Ontario Securities Commission, over which this government doesn't have very much control.

I would like to evolve and develop another idea, however, that the president put forward, which is the concept of patient capital whereby investors can invest in the long term, five, six, or seven years, and hopefully the capital gains will accrue through the period and give them benefit.

Can you give me your comments on both of those ideas?

Mr. Reesor: First, what we're talking about is not the stock market. You mentioned Petro-Canada and Air Canada—

Mr. Discepolo: Isn't it the same? Aren't we buying stocks in your company?

Mr. Reesor: But you're not. . . We have some experience with Petro-Canada in Calgary. We considered the Petro-Canada building downtown as being like a grain elevator with a hopper at the top into which we kept pouring money. They took the hopper down, and now they're starting to make money.

I'm talking about going to my brothers, my relatives, my supplier down the street, this sort of thing, and getting them together and saying, "Hey, this is what we can do with our company." If you read our proposal, we're saying that it would have to have a business plan; the company would have to have a track record; it would have to be registered with the government as a company that qualifies for this type of investment. There are all kinds of protections you could put there, and an

[Traduction]

En 1986-1987, le gouvernement du Québec, le gouvernement péquiste à l'époque, a mis sur pied le régime d'épargne-actions du Québec, qui, à première vue, était excellent. Il permettait aux petits investisseurs d'accéder au marché boursier. Vous obteniez un dégrèvement fiscal de 125 p. 100 au provincial, en fonction de la valeur d'actif de la société; vous obteniez 50 p. 100 si l'investissement était moins risqué. Je peux vous donner deux exemples. Les actions d'Air Canada ont été émises à 12\$ et elles valent aujourd'hui trois 3\$ ou 4\$. Celles de Petro-Canada ont été émises à 14\$ et elles valent aujourd'hui 8\$ ou 9\$.

Voici ce que je crains. Si vous laissez les gens investir en bourse, il s'agira le plus souvent de nouveaux venus, qui ont un petit capital. Il faut s'assurer qu'ils bénéficient d'une très grande protection. J'hésite donc beaucoup à laisser le petit épargnant investir tout son pécule dans une entreprise risquée.

En revanche, je n'ai rien contre l'idée d'autoriser le propriétaire de PME à mettre tout son pécule, ou celui de sa femme, dans son entreprise, parce que c'est l'occasion idéale pour eux de montrer qu'ils ont confiance dans leur société et qu'ils en tiennent bien les rênes.

Au Québec, par exemple, il y a eu les actions accréditives dans les sociétés en commandite et toutes sortes de formules d'encouragement fiscal. Je vous dirai qu'après avoir perdu moi-même 85 000\$ dans une de ces sociétés en commandite, je trouve qu'il n'y a pas suffisamment de mesures de protection pour les petites gens et les petits investisseurs.

Même si, à première vue, cela semble une idée excellente, je pense qu'il faut faire appliquer des mécanismes de contrôle beaucoup plus sévères par la Commission des valeurs mobilières du Québec et par celle de l'Ontario, où le gouvernement n'a pas grand chose à dire.

J'aimerais aller plus loin et développer une autre idée, avancée par le président, à savoir celle de l'investisseur patient, qui pourrait investir sur le long terme—cinq, six ou sept ans—en espérant la réalisation de gains en capital dont il pourra profiter.

Que pensez-vous de ces deux idées?

M. Reesor: Pour commencer, nous ne parlons pas du marché boursier. Vous avez parlé de Petro-Canada et d'Air Canada. . .

M. Discepolo: Est-ce que ce n'est pas la même chose? Ne s'agit-il pas d'acheter des actions dans votre compagnie?

M. Reesor: Mais vous ne. . . Nous aussi, nous savons ce qui est arrivé à Petro-Canada à Calgary. Pour nous, l'édifice de Petro-Canada dans le centre-ville, c'était comme un élévateur à grain surmonté d'une trémie dans laquelle on jetait de l'argent. Aujourd'hui, on a enlevé la trémie et l'entreprise commence à faire des bénéfices.

Moi, je parle de m'adresser à mes frères, aux membres de ma famille, à mon fournisseur pour leur dire voici ce que nous pouvons faire de notre compagnie. Vous verrez, à la lecture de notre proposition, qu'il faut avoir un plan d'entreprise et que celle-ci doit avoir fait ses preuves et être enregistrée auprès du gouvernement pour pouvoir avoir droit à ces placements. Voilà le genre de mécanisme de protection qui pourrait exister. De plus, chaque investisseur ne pourrait placer que de 10 à 20 p.

[Text]

individual investor would be limited to putting a maximum of 10%-20% of his RRSP types of investments into this small company. So there are limits. They're not going to risk their life savings. It would be something they knew.

It's very different from going onto the stock market and having the touch put on you by a fast promoter. I'm not saying that some small businessmen aren't fast promoters.

• 1225

Mr. Discepola: It's very similar. I can give umpteen examples because I personally invested in a lot of these real estate corporations, developers, in 1986-87, that took this tremendous amount of money that the Quebec stocks option gave them. Do you know what they did with it? They bought land and buildings. Today they can't even assume the carrying costs. Whereas the issue price was \$14, it's down to \$3 or \$4. It's not much different from investing in a small business because you're actually investing without having any control.

Mr. Reesor: Did you invest, though, where you knew the principals of the company that you were investing in?

Mr. Discepola: These are all publicly traded companies on the—

Mr. Reesor: That's not what I'm talking about. We're talking about—

Mr. Discepola: There's even more risk. That's all I'm trying to get at.

Mr. Reesor: Except that my brothers know me, and the situation there—

Mr. Discepola: On that part we're on the same wavelength. If you want to invest, if your family wants to invest, I think that they are prepared to assess it. But to open it to small, innocent investors, which is the type of people that might attract because of the high temptation to seek that high yield, I'm concerned.

Mr. Reesor: We're talking about two different things here. Our proposal doesn't talk about that at all. I think we talk about friends and acquaintances and relatives and business associates, people who know the company. That's the only way that a small business can now go.

Mr. Discepola: Shareholders.

Mr. Reesor: Not necessarily shareholders to start with, but people who would become shareholders.

The Chairman: I just have one question for you, sir. The Federal Business Development Bank has a new program about a year old called venture financing, through which it provides funding or financing to companies that want to acquire working capital in support of rapidly expanding sales or developing export markets. Are you familiar with this particular program?

Mr. Reesor: Yes, we are. Our situation was that two or three times we thought we had our capital raised, and then for one reason or another... Last fall we were just about there and then I had the heart attack, which of course changed the picture considerably. Our company changed too. We were profitable up until about six months after we started to go into this business of trying to raise capital. Then, rather than my spending 80% of my time selling, I spent 50% or 60% of my

[Translation]

100 de son REÉR dans la PME. Il y a donc des garde-fous. Cela ne mettrait pas en danger tout leur pécule. Ils connaissent l'entreprise dans laquelle ils investissent.

C'est tout autre chose que d'investir sur le marché boursier et de se faire embobiner par un beau parleur. Je ne dis pas qu'il n'y a pas de propriétaires de PME qui ne sont pas, aussi, des beaux parleurs.

M. Discepola: C'est très comparable. Je peux vous donner des dizaines d'exemples, parce que j'ai moi-même investi, en 1986-1987, dans nombre de ces sociétés immobilières qui ont reçu la manne que leur offrait le Régime d'épargne-actions du Québec. Savez-vous ce qu'elles en ont fait? Elles ont acheté des terrains et des immeubles. Aujourd'hui, elles n'arrivent même pas à rembourser le coût de détention. À l'émission, le prix était de 14\$, aujourd'hui, il est de 3\$ ou 4\$. Ce n'est pas bien différent des investissements dans une PME, puisque vous n'avez aucun contrôle.

M. Reesor: Mais avez-vous investi là où vous connaissiez le propriétaire de la compagnie?

M. Discepola: C'était toutes des compagnies cotées en bourse.

M. Reesor: Je ne parle pas de cela. Je parle. . .

M. Discepola: C'est encore plus risqué. C'est tout ce que j'essaie de dire.

M. Reesor: Sauf que mes frères me connaissent, et la situation là-bas. . .

M. Discepola: Là-dessus, nous sommes sur la même longueur d'onde. Si vous, ou les membres de votre famille, veulent investir, vous êtes en mesure d'évaluer la situation. Mais laisser investir les petits épargnants qui ne s'y connaissent pas, ceux-là mêmes qui seraient attirés par les chances de rendement élevé, cela m'inquiète.

M. Reesor: Mais nous parlons de deux choses différentes. Ce que nous proposons n'a rien à voir avec cela. Nous, nous parlons d'amis, de connaissances, de membres de la famille, d'associés commerciaux, des gens qui connaissent la compagnie. C'est la façon dont une PME peut procéder.

M. Discepola: Des actionnaires.

M. Reesor: Au début, pas nécessairement des actionnaires, mais des gens qui pourraient le devenir.

Le président: Je n'ai qu'une question à vous poser, monsieur. La Banque fédérale de développement a créé, il y a à peu près un an, le Programme de prêts à redevances, offrant du financement aux entreprises qui veulent acquérir des fonds de roulement pour financer la croissance rapide de leurs ventes ou trouver des marchés d'exportation. Connaissiez-vous ce programme?

M. Reesor: Oui. Deux ou trois fois, nous pensions avoir réuni les capitaux suffisants, puis pour une raison ou pour une autre... L'automne dernier, c'était presque chose faite, puis j'ai eu ma crise cardiaque, ce qui a évidemment tout changé. La compagnie a changé elle aussi. Elle affichait des bénéfices jusqu'à environ six mois après notre campagne de souscription de capital. À ce moment-là, au lieu de consacrer 80 p. 100 de mon temps aux ventes, j'en passais 50 ou 60 p. 100 à essayer de

[Texte]

time trying to raise capital. It took a lot of my wife's time; it took a lot of Roger Lalonde's time.

It had a devastating impact on our business, and we point that out in our presentation, that you can ruin your company trying to raise capital to expand your company. Fortunately, I think we're going to make it. But I know other companies that friends of mine. . . I know of a company in Vancouver now that is going down because it can't raise capital.

The Chairman: To come back to this particular program, you're familiar with it. Did you apply for funding under it?

Mr. Reesor: No, we didn't go to it because, as I say, we thought we had the funding. We were just starting to take a look at it last fall.

The Chairman: From another source.

Mr. Reesor: Yes. I think we have our situation solved now.

The Chairman: With respect to your proposed changes to income tax to allow people to invest moneys from their RRSPs, the difference from what Mr. Discepola was talking about under the QSSP, the Quebec stock savings plan, was that under the Quebec stock savings plan people were given a tax break when they made certain qualifying investments. Many of them, as he said, were publicly listed companies, some small, some large. The smaller the companies, the tax break was larger; the larger the companies, the tax break was lower.

You're not asking for any additional tax break for people who make these investments. You're saying allow people to take investments or moneys that they've already put into RRSPs and put them into a small or medium-sized business, make that a qualifying investment, but they will not get any additional tax break by putting the money into the small or medium-sized business, as I understand it.

Mr. Reesor: I would say probably not. It could be. Essentially what I'm talking about is simply being able to do the same thing as my wife and I should be able to do, which is move our RRSP into our company without having to cash it in and pay the tax. I just don't understand their rationale.

• 1230

The Chairman: Okay. I just looked at this quickly, but you're not saying that there would be any restrictions on who could invest. You're not saying that it has to be a blood relative or anything like that.

Mr. Reesor: Oh, no.

The Chairman: The concern I think Mr. Discepola raised is that this kind of mechanism could be used to attract investments from people who really may not be that familiar with the individuals involved in the business, that they could put their savings at risk. I think that's a concern that we have to somehow get our minds around.

Mr. Reesor: There's no question about that. The way we did it was strictly through contacts that we had.

The Chairman: I understand that.

[Traduction]

réunir des capitaux. Cela a beaucoup accaparé ma femme et Roger Lalonde.

Cela a eu un effet dévastateur sur l'entreprise. Nous le disons dans notre exposé: on peut ruiner une entreprise à essayer de trouver des capitaux pour financer son expansion. Heureusement, je pense que nous allons y arriver. Mais je connais d'autres compagnies que des amis à moi. . . Je connais une entreprise à Vancouver qui est en train de périlcliter parce qu'elle n'arrive pas à trouver de capitaux.

Le président: Revenons à ce programme. Avez-vous fait une demande de fonds?

M. Reesor: Non, parce que, comme je vous l'ai dit, je pensais que nous avions les capitaux nécessaires. Nous ne faisons qu'examiner la possibilité l'automne dernier.

Le président: D'une autre source.

M. Reesor: Oui. Je pense que nous avons maintenant réglé le problème.

Le président: En ce qui concerne les changements que vous proposez au régime fiscal pour permettre aux gens d'investir une partie de leur REÉR, la différence avec ce dont M. Discepola parlait, dans le cadre du Régime d'épargne-actions du Québec, c'est que ce régime accordait un allègement fiscal à ceux qui faisaient certains placements admissibles. Dans de nombreux cas, comme il l'a noté, il s'agissait de compagnies cotées en bourse, qu'elles soient grandes ou petites. Plus la compagnie était petite, plus l'allègement fiscal était important, et inversement.

Vous, vous ne demandez pas d'allègement fiscal supplémentaire pour ceux qui font ces placements. Vous voulez que les gens soient autorisés à prendre l'argent qui se trouve dans leur REÉR pour l'investir dans une PME, faire un placement admissible, sans obtenir d'allègement fiscal supplémentaire, si j'ai bien compris.

M. Reesor: J'imagine que oui. Mais cela pourrait y donner droit. Ce que je préconise, c'est pouvoir faire ce que ma femme et moi devrions pouvoir faire, à savoir transférer notre REÉR dans notre compagnie sans avoir à toucher ces fonds et à acquitter de l'impôt. Je ne comprends pas le raisonnement.

Le président: Entendu. J'ai examiné cela en vitesse, mais vous ne semblez pas prévoir de restrictions concernant l'investisseur. Vous ne dites pas qu'il doit s'agir d'un membre de la famille, par exemple.

M. Reesor: Oh, non.

Le président: L'inquiétude exprimée par M. Discepola, c'est qu'un mécanisme comme celui-là pourrait servir à attirer des investisseurs qui ne connaissent pas les propriétaires de l'entreprise et qui pourrait risquer leurs économies. C'est une préoccupation sur laquelle il faut s'arrêter.

M. Reesor: Tout à fait. Dans notre cas, nous n'avons sollicité que des connaissances.

Le président: Je comprends.

[Text]

Mr. Reesor: You can't use a broker now to go out and sell your plan or anything else, and it shouldn't work that way. We talked to 65, or thereabouts, different individuals and institutions. Probably 55 different individuals whom we know or whom shareholders in our company know talked to their friends.

We would have had the money in six months if they had put the money in from their RRSP rather than having to liquidate some other assets.

The Chairman: I see. If you restrict it to people like that, whom you know personally, or by word of mouth and so forth, do you think the amounts raised would be as significant to small and medium-sized businesses across Canada as you believe they could be, or wouldn't it be...?

Mr. Reesor: I think it would be adequate. In our situation, as I said, we talked to 50 or 60 people. If some had put in \$10,000 and some had put in \$20,000, and some already have—

The Chairman: Did you say \$10,000 or \$20,000?

Mr. Reesor: Yes.

The Chairman: What total amount were you looking for?

Mr. Reesor: We were looking for \$800,000.

The Chairman: I see.

Mr. Stinson: I'd like to clarify the RRSPs. You're only talking about 20% maximum investment of total—

Mr. Reesor: Yes, of your total portfolio.

Mr. Stinson: But you were saying that if that had been allowed, just on those figures alone you would have been able to raise that through people who—

Mr. Reesor: Yes. We talked to some people who probably have several hundred thousand dollars in their RRSPs. We have people in the teaching profession who have \$20,000 in our company, but not through RRSPs; it's after-tax dollars.

Let's take a company like ours. If we could raise \$500,000, then there are a lot of companies that could raise \$100,000 or \$250,000. The next time around we're not going to be looking at RRSPs. We'll be going back to a bank or going public, which is really what we have in mind.

The Chairman: Thank you, sir, for your presentation and for coming here today. We will examine your testimony and of course your proposal very carefully. We will ask officials, and perhaps people in the private sector as well, to comment upon your proposal and direct us, to try to alert us to the advantages and perhaps the disadvantages. We'll try to work with you to develop this proposal.

It doesn't mean of course that we'll buy it eventually, but at least we'll study it.

Mr. Reesor: Okay.

[Translation]

M. Reesor: Aujourd'hui, il n'est plus possible d'engager un courtier qui fera des démarches pour vous. D'ailleurs, ce n'est pas ainsi que cela devrait se faire. Nous avons rencontré à peu près 65 personnes ou établissements différents. À peu près 55 autres personnes que nous, ou nos actionnaires, connaissions en ont parlé à leurs amis.

Nous aurions trouvé l'argent en six mois si les intéressés avaient pu transférer l'argent de leur REÉR plutôt que de liquider d'autres éléments d'actifs.

Le président: Je vois. Si vous limitez les investisseurs à des gens que vous connaissez personnellement, ou par le bouche à oreille, pensez-vous que le capital ainsi réuni suffirait pour une PME?

M. Reesor: Je pense que oui. Nous, je vous l'ai dit, nous avons parlé à 50 ou 60 personnes. Si quelqu'un avait investi 10 000\$ et quelqu'un d'autre 20 000\$ et d'autres encore... .

Le président: Avez-vous dit 10 000\$ ou 20 000\$?

M. Reesor: Oui.

Le président: De quelle somme totale aviez-vous besoin?

M. Reesor: De 800 000\$.

Le président: Je vois.

M. Stinson: J'aimerais donner une précision à propos des REÉR. Vous ne parlez que d'un investissement de 20 p. 100 au maximum du total... .

M. Reesor: Oui, du total du REÉR.

M. Stinson: Mais vous disiez que si cela avait été autorisé, vous auriez pu, uniquement grâce à ces contributions, souscrire cette somme auprès de ceux qui... .

M. Reesor: Oui. Nous avons parlé à des gens qui détenaient probablement plusieurs centaines de milliers de dollars dans leur REÉR. Nous connaissons des enseignants qui ont investi 20 000\$ dans notre compagnie, mais pas grâce à leur REÉR. Il s'agit de dollars après impôt.

Prenons une entreprise comme la nôtre. Si nous, nous pouvons souscrire 500 000\$, quantité d'autres entreprises pourraient souscrire 100 000\$ ou 250 000\$. La prochaine fois, nous n'allons pas nous tourner vers les REÉR. Ou bien nous nous adresserons à une banque, ou bien nous nous transformerons en société ouverte, ce qui est vraiment ce à quoi nous songeons.

Le président: Je vous remercie, monsieur, de votre exposé et d'être venu ici aujourd'hui. Nous allons examiner votre témoignage et votre proposition avec grand soin. Nous poserons des questions aux fonctionnaires et, peut-être, à des gens du secteur privé, qui examineront votre proposition et qui nous feront part de leurs observations, pour bien en saisir les avantages et les inconvénients. Nous essaierons de travailler avec vous pour étoffer cette proposition.

Évidemment, cela ne signifie pas que nous allons finir par l'accepter, mais en tout cas, nous allons l'étudier.

M. Reesor: Entendu.

[Texte]

The Chairman: Thank you.

Mr. Reesor: Thank you.

The Chairman: This meeting will be adjourned shortly. Our next meeting is Tuesday, March 22, at 9 a.m. in this same room, room 253-D of the Centre Block.

Mr. Ianno: I know at the initial meetings it was difficult, because people were making last minute applications and we were searching for the speakers. We didn't get their briefings or their articles beforehand. Is it possible, if the next speaker is on Tuesday, to have the information on Monday?

The Chairman: I'm sure the clerk has taken note of your desire. Yes, we'll do our best to get it out to you in advance.

[Traduction]

Le président: Merci.

M. Reesor: Merci.

Le président: La séance sera levée dans quelques instants. La prochaine séance se tiendra le mardi 22 mars à 9 heures, dans la même salle, salle 253-D de l'Édifice du Centre.

M. Ianno: Les premières rencontres ont été un peu difficiles, parce que les gens ont fait une demande à la dernière minute et que nous étions à la recherche de témoins. Nous n'avons pas reçu leur mémoire ni leurs articles à l'avance. Serait-il possible, si le prochain témoin doit comparaître mardi, d'obtenir l'information lundi?

Le président: Le greffier a sûrement pris note de votre souhait. Oui, nous ferons de notre mieux pour vous faire parvenir l'information à l'avance.

• 1235

Mr. Ianno: Thank you very much.

The Chairman: Thank you. The meeting is adjourned.

M. Ianno: Merci beaucoup.

Le président: Merci. La séance est levée.

MAIL  **POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail

Poste—lettre

**K1A 0S9
Ottawa**

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Connaught Park Race Track:

Pilar Gorman, President.

From Atlantic Mini-Fridge Co. Ltd.:

Dollard Landry, President.

From Hydra-Tech International Corporation:

Dave Reesor, President.

TÉMOINS

De l'Hippodrome Connaught:

Pilar Gorman, présidente.

De Atlantic Mini-Fridge Co. Ltd.:

Dollard Landry, président.

De Hydra-Tech International Corporation:

Dave Reesor, président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Issue No. 5

Tuesday, March 22, 1994

Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 5

Le mardi 22 mars 1994

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péroquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-président : Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péroquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 22, 1994

(10)

[Text]

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 9:13 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Acting Members present: Toni Valeri for Carolyn Parrish, Andy Mitchell for Georgette Sheridan.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier and Marion Wrobel, Research Officers.

Witnesses: From Frida Craft Stores, Toronto, Ont.: Susan Bellan, Proprietor. *From Kiddie Kobbler, Gatineau, Que.:* Myles Egli, Proprietor; Jeffrey Pleet, General Manager. *From Amertek Inc. Woodstock, Ont.:* Dr. William Forder, Director. *From Robbinex Inc. Hamilton, Ont.:* Doug Robbins, President. *From USECA Publishing Inc., Ottawa:* Susan McGarvie, President.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

The witnesses made statements and answered questions.

At 11:12 o'clock a.m., the Vice-Chair, Paul Zed, took the chair.

At 11:21 o'clock a.m., the Chair, David Berger took the chair.

At 12:20 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 22 MARS 1994

(10)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie tient une séance télévisée à 9 h 13, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Toni Valeri pour Carolyn Parrish; Andy Mitchell pour Georgette Sheridan.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier et Marion Wrobel, attachés de recherche.

Témoins: De Frida Craft Stores, Toronto (Ont.): Susan Bellan, propriétaire. *De Kiddie Kobbler, Gatineau (Qué.):* Myles Egli, propriétaire; Jeffrey Pleet, gérant général. *De Amertek Inc., Woodstock (Ont.):* William Forder, directeur. *De Robbinex Inc., Hamilton (Ont.):* Doug Robbins, président. *De USECA Publishing Inc., Ottawa:* Susan McGarvie, présidente.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

À 11 h 12, le vice-président, Paul Zed, remplace le président.

À 11 h 21, le président, David Berger, réintègre le fauteuil.

À 12 h 20, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, March 22, 1994

• 0912

Le président: À l'ordre s'il vous plaît. Nous poursuivons, ce matin, notre étude de l'accès au financement aux petites et moyennes entreprises. Nous avons cinq témoins dont les noms paraissent à l'ordre du jour que vous trouverez devant vous.

I would like to proceed right away to call our first witness, Ms Susan Bellan, from Frida Craft Stores in Toronto.

Ms Bellan, as we have five witnesses this morning, we are going to have to be pretty strict in according time to each witnesses and to the questions from members of Parliament. We've received a copy of your opening statement. I would ask you to summarize your opening statement, to touch on the highlights. Please try to complete your initial statement in five minutes and then we can proceed with questions from members.

Welcome to our hearing. I would invite you to proceed.

Ms Susan Bellan (Proprietor, Frida Craft Stores, Toronto, Ontario): Thank you very much.

I would like to summarize. I think Canada's banks are very hypocritical. On the one hand, they criticize the government for the deficit, but on the other hand, I think the banks are largely responsible for the creation of our deficit and for the fact that it is continuing. The reason is that they are inadequately lending to small and medium-sized business.

Since 1989, they have destroyed tens of thousands of Canadian companies through the abrupt withdrawal of credit. They've either cut credit lines or they've eliminated them entirely. This causes a double loss, because the people who used to be employed in the company, who earned their living from the company, now have to be paid through social assistance, which is an additional expenditure to government.

The government loses its tax revenue at the same time. All these people were taxpayers. Now the government has to pay for them, plus the government doesn't get the tax revenue.

What happens is that the government goes into deficit. Then it has to cut. It starts laying off the public sector and that causes a further crisis in confidence, which hurts the remaining surviving businesses. Their sales decrease, and then the banks go in and say, aha, we have to cut again. Your sales are down. So once again a lot of businesses fall apart and they lay off people and the tax revenue doesn't come in, and it becomes a vicious cycle. I submit that this is the situation we're in right now.

• 0915

Also, the banks say they won't lend for start-up. If we're going to get a million people back to work—the long-term unemployed—and if we're going to provide jobs for graduates, we're going to have to create a million jobs through the private

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 22 mars 1994

The Chairman: Order, please. We carry on this morning our review of access to financing by small and medium size businesses. We will hear five witnesses who's names appear on the agenda you have before you.

Nous allons immédiatement commencer l'audition de nos témoins. Nous accueillons d'abord M^{me} Susan Bellan, de Frida Craft Stores à Toronto.

Madame Bellan, comme nous devons entendre cinq témoins ce matin, je ne pourrai permettre aux témoins ni aux membres du comité de dépasser le temps qui leur est imparti. Comme nous avons reçu votre déclaration préliminaire, je vous demanderait de bien vouloir nous la résumer en cinq minutes. Nous passerons ensuite aux questions.

Je vous souhaite la bienvenue. Vous avez maintenant la parole.

Mme Susan Bellan (propriétaire, Frida Craft Stores, Toronto, Ontario): Je vous remercie beaucoup.

Je vais donc résumer mon mémoire. D'entrée de jeu, je tiens à dire que les banques canadiennes sont très hypocrites. Ainsi, elles critiquent le gouvernement auquel elles attribuent la responsabilité du déficit alors qu'à mon avis, l'existence et la persistance de ce déficit leur est en grande partie attribuable. En effet, le déficit s'explique par le fait que les banques consentent trop peu de prêts aux petites et aux moyennes entreprises.

Depuis 1989, des dizaines de milliers de sociétés canadiennes ont été acculées à la faillite parce que les banques les ont abruptement privées de crédit, soit en réduisant leur ligne de crédit, soit en les supprimant totalement. Les entreprises visées ne sont pas les seules à pâtir de la situation; leurs employés aussi sont touchés et sont contraints de compter sur des prestations d'aide sociale pour survivre ce qui donne lieu à une augmentation proportionnelle des dépenses gouvernementales.

En outre, la situation entraîne une diminution des recettes fiscales du gouvernement attribuable à la diminution du nombre de contribuables. Non seulement les travailleurs licenciés ne contribuent plus à enrichir les coffres de l'État, mais ils les appauvrissent.

Voici où tout cela nous entraîne. Le gouvernement se retrouve dans une situation déficitaire qui l'oblige à réduire ses dépenses. Il se met à congédier des fonctionnaires et cette décision aggrave la crise de confiance. Les entreprises qui ont survécu jusque-là périclitent. Sous prétexte que leurs ventes diminuent, les banques se hâtent de réduire encore davantage leur crédit. Ces entreprises s'essoufflent, se mettent à congédier des employés qui cessent de payer des impôts. C'est un véritable cercle vicieux. Selon moi, c'est la situation dans laquelle nous nous trouvons actuellement.

Pour aggraver les choses, les banques refusent d'avancer des capitaux de démarrage. Si nous voulons remettre au travail un million de personnes, c'est-à-dire les chômeurs chroniques, et si nous voulons créer des emplois pour les nouveaux diplômés, il

[Texte]

sector. Right now big business is de-hiring. We say government can't provide long-term jobs so it's really small and medium-sized businesses that must. But in my view we're not thinking on the proper scale. We have to increase small business lending by \$15 billion. In reality what's happened is the banks have decreased small business lending by \$4 billion.

So we can either spend \$20 billion a year in perpetuity on social assistance and lost taxes—it's probably more like \$30 billion—or we can do a one-time investment, front-end, like doing a vaccination. We can invest in companies.

By the way, I think we have to understand there are going to be losses. Certain companies aren't going to make it and we're going to lose some money. But, believe me, it's a tenth of what we lose for sure if we don't do it. We say we can't take the risk, but instead we have the certainty of being 100% sure we're going to fund the loss forever. So I think we have to change our risk management calculations.

I also say the Canadian banks are different from other private corporations. I don't accept that they're private corporations and they can do what they please. Unlike other corporations, 96 per cent of bank inventory is provided by depositors and it's underwritten by the government through the CDIC. No other corporation is in that position. All the shareholders of their corporations provide basically all the inventory in terms of cash, whereas with banks 96 per cent is provided by the public and only 4 per cent is provided by the shareholders. Yet it's like a leverage system where everything is for that 4 per cent of shareholders, to the detriment of the public good.

I suggest if we're going to really get ahead we should adopt the Dutch model, whereby all small business lending is government guaranteed, like a sort of giant SBLA program; in that way you capture the externalities. You take a lot more risk.

For instance, about two or three years ago the head of the Bank of Nova Scotia commercial lending group, Warren Walker, said the banks had lost \$312 million on their small business loans for all of Canada. Well, that's a pittance, actually, for a sector that has 900,000 companies and employs 4.5 million people. They say they can only lose 50¢ out of every \$100 they lend. Well, that's ridiculous. We're never going to get ahead in this country if we have this low-risk profile.

So I say we have to be willing to underwrite much bigger risks, because then we'll get somewhere; we'll end up with something at the end.

I also say I think we really have to overhaul our banking system. I think we have to pass a community reinvestment act instead of saying, oh, please lend more, voluntarily, to small business, and having the banks do all this advertising and have

[Traduction]

faudra compter sur le secteur privé. Les grandes entreprises licencient maintenant des travailleurs. Si ce n'est plus au gouvernement de créer des emplois à long terme, il faudra bien que les petites et les moyennes entreprises prennent la relève. Mais, à mon avis, on ne s'y prend pas de la bonne façon pour atteindre cet objectif. Il faudrait commencer par mettre 15 milliards de dollars en prêts à la disposition des petites entreprises. Au lieu de cela, les banques ont réduit de quatre milliards de dollars les capitaux qu'elles leur ont consentis.

Nous pouvons donc soit continuer de permettre que les versements d'aide sociale et les recettes fiscales perdues atteignent 20 milliards de dollars par année—et le chiffre exact est sans doute plutôt de 30 milliards de dollars—, soit consentir un investissement non répétitif dans les entreprises, ce qu'on pourrait considérer un peu comme un vaccin.

Soit dit en passant, je pense que certaines pertes sont inévitables. Certaines entreprises ne vont pas prospérer, et les investissements qui auront été faits dans ces entreprises seront perdus. À mon avis, si nous n'agissons pas, c'est dix fois plus que nous perdrons. Nous ne voulons courir aucun risque, mais nous acceptons cependant d'encourir une perte à perpétuité. Selon moi, il faut modifier notre façon de calculer les risques.

J'estime que les banques canadiennes ne sont pas des sociétés privées comme les autres. Sinon, pourquoi pourraient-elles agir comme bon leur semble? Contrairement aux autres entreprises privées, 96 p. 100 de l'inventaire des banques provient des déposants et est garanti par le gouvernement, par l'intermédiaire de la Société d'assurance-dépôt du Canada. Aucune autre entreprise ne jouit de tels avantages. En effet, les autres sociétés tirent leurs capitaux de leurs actionnaires alors que c'est l'inverse dans le cas des banques qui tirent 96 p. 100 de leurs capitaux du public et seulement 4 p. 100 de leurs actionnaires. Or, c'est comme si toutes les décisions devaient profiter à ces quelques actionnaires sans égard au bien public.

À mon avis, il conviendrait d'adopter le modèle néerlandais. Aux Pays-Bas, tous les prêts consentis aux petites entreprises sont garantis par le gouvernement. C'est comme un énorme programme d'administration des prêts aux petites entreprises qui permet de tenir compte de tous les imprévus. Les risques sont beaucoup plus grands.

Il y a deux ou trois ans environ, le directeur des prêts commerciaux de la Banque de la Nouvelle-Écosse, M. Warren Walker, évaluait à 312 millions de dollars les pertes encourues par les banques au titre des prêts consentis aux petites entreprises. C'est une somme tout à fait dérisoire quand on songe que les banques traitent avec 900 000 entreprises qui emploient 4,5 millions de personnes. Les banques disent ne pouvoir se permettre de perdre que 50c. par tranche de 100\$ prêtés. C'est tout à fait ridicule. La situation ne s'améliorera jamais au pays si nous ne sommes pas prêts à prendre plus de risques.

À mon avis, il faut que nous soyons prêts à prendre des risques beaucoup plus élevés si nous voulons des résultats qui en valent la peine, en bout de ligne.

J'estime qu'il nous faut aussi revoir complètement notre régime bancaire. Il conviendrait d'adopter une loi sur le réinvestissement communautaire au lieu de compter sur la bonne volonté des banques qui prétendent hypocritement aimer

[Text]

all this hype saying, oh yes, we love small business. I know. I'm like an unofficial ombudsman—I get tonnes of phone calls from people who still can't get SBLA loans and who are still getting their credit lines pulled.

So they say one thing, but believe me, they're doing another.

I say we have to have a community reinvestment act and it has to be enforced. We have to have bank charters come up for renewal, and in order to have their charters renewed, they will have to meet these community reinvestment guidelines to keep the economy strong. I think bank boards of directors have to represent the general public, who in effect are their shareholders because they're providing 96 per cent of the capital. I also think we shouldn't give tax deductions for foreign loans, because we get absolutely no benefit and yet we have to underwrite these loans through service charges and through tax deductions.

Finally, I also think we should have charter fees, because we're giving a huge benefit to five corporations. If the government gives a concession to a firm to build a cafeteria they certainly don't give it away for free, and I don't know why we're essentially giving these valuable concessions away for free.

Thanks. That sums it up, I guess.

The Chairman: Thank you very much.

The first question will come from Mr. Rocheleau, please.

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Madame Bellan, je vous remercie pour votre témoignage.

• 0920

Il est passablement percutant et un peu agressif quant à la mentalité qui semble présider au fonctionnement des banques, surtout à la question de la mentalité. Je voudrais savoir si, profondément, vous considérez que les banques devraient se doter d'une forme de responsabilité sociale dans leurs relations avec leurs clients et face à la société au lieu de ne penser—on peut dire cela de vos propos—qu'en termes d'actionnaires et de préserver ses intérêts?

Vous avez rapidement effleuré le modèle néerlandais. Je ne sais pas comment on dit cela en anglais.

The Chairman: The Dutch system.

M. Rocheleau: Dutch system. J'aimerais que vous élaboriez davantage sur les facettes dont on pourrait s'inspirer quant au modèle néerlandais.

Ms Bellan: The Dutch model says that you can get up to \$100,000 of government-guaranteed money, SBLA type money. It will cover working capital money as well. You have to have invested 35 per cent yourself, and then you can get up to \$100,000 government-guaranteed money. If you want to go beyond that, you have to get special permission from the ministry of economic development. Through your own bank, not through some special government bank, you can get up to \$100,000 of this government-guaranteed money.

[Translation]

les petites entreprises. Je suis un peu comme un ombudsman. Je reçois beaucoup d'appels de propriétaires d'entreprise qui ne peuvent pas obtenir de prêt au titre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et à qui on supprime leur ligne de crédit.

Je vous assure qu'il y a tout un décalage entre le discours que tiennent les banques et les décisions qu'elles prennent.

J'insiste sur l'idée d'une loi sur le réinvestissement communautaire. Il faudrait contraindre les banques à respecter cette loi si elles veulent que leur charte soit renouvelée. Je suis d'avis que les conseils d'administration des banques doivent représenter l'ensemble de leurs actionnaires, soit la population dans son ensemble, puisque c'est auprès d'eux qu'elles tirent 96 p. 100 de ses capitaux. Je m'oppose également à ce qu'on accorde des déductions fiscales aux banques pour les prêts qu'elles consentent à l'étranger puisque ces prêts ne nous rapportent rien et que la souscription à forfait de ces prêts entraîne des frais de service et la perte de recettes fiscales en raison des déductions fiscales accordées.

Enfin, il faudrait exiger des frais pour la délivrance des chartes bancaires. Le fait que leur charte ne leur coûte rien à l'heure actuelle confère de grands avantages aux cinq grandes banques. Si le gouvernement permet à une entreprise de construire une cafétéria, il ne le fait pas gratuitement. Je ne vois donc pas pourquoi la délivrance d'une charte bancaire serait gratuite.

Je vous remercie. Cela résume mon exposé.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

C'est M. Rocheleau qui posera la première question.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Ms Bellan, I would first of all like to thank you for your testimony.

It is quite forceful and slightly aggressive regarding the mentality that seems to guide the operation of banks, particularly that mentality. I would like to know if you really consider that banks should have some form of social accountability in their relationships with their clients and society instead of being concerned only, as your statement implies, with their shareholders and the protection of their own interests?

You have made a quick reference to the *modèle néerlandais*. I'm not quite sure how you say that in english.

Le président: The Dutch system.

Mr. Rocheleau: Dutch system. Would you elaborate a little on those aspects of the dutch system which we might draw upon.

Mme Bellan: Dans le modèle néerlandais, on peut obtenir un montant garanti par le gouvernement jusqu'à hauteur de 100 000\$, un peu comme dans le cadre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Cet argent peut aussi servir pour le fonds de roulement. Vous devez investir vous-même 35 p. 100, et vous pouvez alors obtenir jusqu'à 100 000\$ garanti par le gouvernement. Si vous voulez dépasser ce montant, vous devez obtenir une permission spéciale du ministère du Développement économique. Mais vous pouvez, en passant simplement par votre banque, pas par une banque particulière du gouvernement, obtenir jusqu'à 100 000\$ garantis par le gouvernement.

[Texte]

I heard about this from a friend of mine whom I used to work with in Europe and who has a business similar to mine. When I was telling him what I had gone through with my bank and what Canadian businesses were going through with their banks, he was appalled. He said that this is not happening in Holland. Occasionally he may get a loan officer whom he does not like very much, but basically his bank is on his side.

A lawyer who lives behind me is Dutch. He does business in Canada and in Holland. He said that the Dutch banks are very entrepreneurial. When it comes to a start-up, they're as excited as the business person. They really want it to go. They just see it's a new customer.

So there is not this sort of antipathy there. It's a very constructive relationship. They've been doing it for 40 years.

The SBLA has \$4 billion cap in government guarantees, whereas in the Dutch system the budget is open-ended. They have no cap on that. They realize they're going to pay out the other way, so it's better to lend to have strong businesses than to pay the welfare. So they've mixed the externalities together.

As far as the community interest goes, I think banks are different from other companies. Banking is a vital industry. If General Motors closed down, the country could still operate, but every country has to have a banking industry. It's a vital industry. The lifeblood of the country, the money supply, goes through the banking industry. That's why it has to have the community interests at heart. They are basically trustees of the money supply.

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Madame Bellan, vous avez mentionné, au cours de votre propos, qu'il fallait penser à revoir en profondeur le système bancaire. Pourriez-vous m'indiquer un ou deux éléments prioritaires que vous souligneriez pour favoriser ce changement dans le système?

Ms Bellan: I would give priority to the community reinvestment act. I would say that the money that comes out of the community has to go back into the community. Right now, in my view, banks are strip-mining the community. They're like gigantic vacuum cleaners that vacuum out the savings of the community. Then when people in the community say they need this money back to keep their community strong, to create business, they say, oh no, too risky, too risky. Then they lend giant sums to foreign firms like Rogers Cable, which is equally risky but they get a huge commission. Banks are going to get something like \$50 million in up-front fees from lending \$2 billion to Rogers Cable, which in my view is going to create unemployment, yet they won't lend for employment because they say it's too risky.

[Traduction]

J'en ai entendu parler par un de mes amis avec lequel je travaillais en Europe et qui a une entreprise semblable à la mienne. Quand je lui ai parlé des problèmes que j'avais eus avec ma banque et des difficultés que les entreprises canadiennes avaient avec leurs banques, il a été sidéré. Il m'a dit que cela ne se produit pas en Hollande. Il lui arrive de tomber sur un préposé aux prêts qu'il n'aime pas trop, mais dans l'ensemble sa banque est avec lui.

Il y a un avocat qui vit derrière chez moi et qui est Hollandais. Il mène ses affaires au Canada et en Hollande. Il m'a dit que les banques hollandaises sont très favorables aux entrepreneurs. Quand l'un d'eux veut monter une affaire, les banques se passionnent autant que lui pour l'entreprise. Elles veulent vraiment que l'affaire décolle. Pour elles, c'est simplement un nouveau client.

Il n'y a donc pas là-bas le genre d'antipathie que nous retrouvons ici, mais au contraire des rapports très constructifs, et cela depuis 40 ans.

La Loi sur les prêts aux petites entreprises plafonne à 4 milliards de dollars la garantie gouvernementale, alors qu'en Hollande il n'y a pas de limite. Ils se rendent bien compte que de toute façon il faudra payer à l'autre bout, et qu'il vaut donc mieux avoir des entreprises solides plutôt que de devoir payer des prestations de bien-être social. Les Hollandais tiennent donc compte de tous les aspects.

Pour ce qui est de l'intérêt de la communauté, je pense que les banques n'ont pas la même attitude que d'autres entreprises. Elles sont une industrie essentielle. Si General Motors fermait ses portes, le pays pourrait continuer à fonctionner, mais un pays ne peut pas se passer d'industries bancaires. C'est une industrie vitale. Le flux vital du pays, le flux monétaire, passe par les banques. Voilà pourquoi ces banques doivent avoir à cœur les intérêts de la collectivité. Elles sont en quelque sorte les administrateurs de la masse monétaire.

Mr. Péloquin (Brome—Missisquoi): Mrs. Bellan, you mentioned in your statement that we should consider an in-depth review of the banking system. Could you highlight one or two major priorities to foster that change in the system?

Mme Bellan: Je donnerais la priorité aux réinvestissements communautaires. À mon avis, l'argent qui sort de la collectivité doit y retourner. Actuellement, je pense que les banques ratiboisent complètement la collectivité. C'est comme d'énormes aspirateurs qui pompent toutes les économies des gens. Et ensuite, quand ces gens-là viennent leur dire qu'ils ont besoin de récupérer cet argent pour consolider leur collectivité, pour créer des entreprises, les banques leur répondent: oh non, c'est trop risqué. Et elles prêtent alors des sommes colossales à des entreprises étrangères comme Rogers Cablevision, qui présente autant de risques, mais qui leur permet de prélever une énorme commission. En prêtant 2 milliards à Rogers, les banques empocheront quelque chose comme 50 millions de dollars en frais initiaux, ce qui à mon avis contribuera à créer du chômage, et pourtant elles refusent de prêter de l'argent pour créer des emplois sous prétexte que les risques sont trop élevés.

[Text]

[Translation]

• 0925

I don't believe the community has to go out and reinvent the banking system. We have to make the existing banking system work for Canada.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Ms Bellan, I want to thank you for coming to our committee. You have a lot of experience in speaking on behalf of small business, especially in the Greater Toronto area, and we appreciate you taking the time to fly down here today.

My question has to do with the Office of the Superintendent of Financial Institutions. This, by law, is supposed to be there to support consumer complaints when consumers feel that they're not being treated fairly by financial institutions. I understand that you have had some experience with the Office of the Superintendent of Financial Institutions. I wonder, first, if you could tell us a little bit about that experience and, second, if you think that is in fact the place where we should consider adding reinforcement to look after consumer complaints. I would like your views on that.

Ms Bellan: I have to say that currently I think the thing is a joke. When I phoned them up two years ago to complain about my SBLA loan being called, I asked them what I could do. They said, nothing, the banks can do whatever they like to do. It was the guy's last week there, so he was very candid with me. He was going to another job in B.C., 3,000 miles away. He said, look, it's pretty obvious that the banks don't like small business, so I would advise you to look for financing from a trust company or a credit union. You can make an official written complaint to me right now, but the process is that I hand it over to a vice-president of the Toronto Dominion Bank, and believe me, they will be out to get you once that happens.

It's like saying to a kid who is being abused by their parents, okay, make the complaint, and then we're handing you back to your parents tonight; they'll handle the complaint. That's the way our mechanism works right now.

I also spoke to Michael Mackenzie. I phoned him and talked about this problem. He said something like, well, what am I supposed to do about it? There is no mechanism there at all right now.

I don't know how much control the banks have over the Office of the Superintendent of Financial Institutions. It seems to me as though, if it's truly impartial and the Canadian Bankers Association has no input. . . If they are all hovering around all the time, it will get nowhere. You have to have something truly impartial, that is impartial for both sides, like what administers the community reinvestment act.

You also have to have disclosure. One of the things in the United States is that they have disclosure, so a bank has to say who has applied for loans, who has been rejected, and how much they've given out. They actually put it in their public

Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de réinventer le système bancaire. Il faut simplement faire fonctionner le système actuel au profit du Canada.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Madame Bellan, je vous remercie d'être venue nous rencontrer. Vous êtes une porte-parole aguerrie des PME, en particulier dans la région du grand Toronto, et nous vous remercions d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer aujourd'hui.

Ma question concerne le Bureau du surintendant des institutions financières. D'après la loi, il est là pour entendre les plaintes de consommateurs qui s'estiment injustement traités par les institutions financières. Je crois que vous avez une certaine expérience du Bureau du surintendant des institutions financières. Pourriez-vous commencer par nous en parler un peu et nous dire ensuite si, selon vous, c'est dans ce domaine qu'il faudrait consolider nos institutions pour répondre aux plaintes des consommateurs. J'aimerais avoir votre point de vue.

Mme Bellan: Je trouve que, pour l'instant, ce bureau est une pure fumisterie. J'ai téléphoné à ces gens, il y a deux ans, pour me plaindre parce que ma banque exigeait le remboursement d'un prêt que j'avais obtenu en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, et je leur ai demandé ce que je pouvais faire. Ils m'ont répondu qu'il n'y avait rien à faire et que les banques pouvaient agir à leur gré. C'était la dernière semaine de travail de celui qui m'a répondu et il m'a donc parlé très franchement. Il avait accepté un autre emploi en Colombie-Britannique, à 3 000 milles de là. Il m'a dit: écoutez, il est évident que les banques n'aiment pas les PME et je vous conseille plutôt de chercher à vous faire financer par une compagnie de fiducie ou une coopérative de crédit. Vous pouvez m'envoyer une plainte écrite si vous le voulez, mais je devrai la transmettre à un vice-président de la Banque Toronto-Dominion et, croyez-moi, si c'est le cas vous allez les avoir sur le dos.

C'est un peu comme si on disait à un enfant maltraité par ses parents: vas-y, dépose ta plainte et, ce soir, on te rendra à tes parents; ils vont s'en occuper. C'est exactement comme cela que fonctionne notre mécanisme.

J'ai aussi parlé à Michael Mackenzie. Je lui ai téléphoné pour l'entretenir de ce problème. Il m'a répondu en gros qu'il ne pouvait pas y faire grande-chose, qu'il n'existait actuellement aucun recours.

J'ignore dans quelle mesure les banques contrôlent le Bureau du surintendant des institutions financières. Il me semble que s'il était vraiment impartial et si l'Association des banques canadiens n'avait aucune influence. . . Si les banquiers sont toujours là, à roder en permanence, cela ne sert à rien. Il faut vraiment qu'il y ait un organisme parfaitement impartial vis-à-vis des deux côtés, comme dans le cas de la Loi sur le réinvestissement communautaire dont je parlais.

Il faut aussi que les informations soient publiques. Aux États-Unis, les renseignements sont publics, c'est-à-dire que la banque doit révéler qui a demandé un prêt, à qui on l'a refusé, combien on a accordé. Ces informations sont en fait disponibles

[Texte]

libraries. You can go and see if you're being treated unfairly and if that bank is not doing its proper job. Right now we are all operating on the basis of ignorance. We don't know who is being lent what, how much is being lent to small business where the banks say it's all private information. The Office of the Superintendent of Financial Institutions doesn't really have that information either.

I guess that if that can be truly impartial and truly independent, then that would be a logical place to have it.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): Thank you for coming. I found refreshing the candour with which you approached the subject this morning.

On this disclosure, would you have a list of the people who have been granted loans and the people who have had their loans rejected? Would there be any explanation as to why, or simply a listing of the names, the amounts of the loans, and whether they were accepted or rejected?

Ms Bellan: I'm not too sure. I actually have details of it in my briefcase. I think they have to say why they rejected it. In the United States, if there is no demand the bank isn't forced to lend the money. We are not asking them to make stupid loans, but if you've made a good loan and they've turned you down, it's such that you can go and see, in your local library, whether they've met their targets yet.

I'm sorry, I just can't remember. They have to say the names of those who have applied and the kind of business. I am not too sure if they have to say why they turned it down, but I know they have to say the name and address of who applied.

• 0930

In the United States a lot of this was racially oriented, so you had to say what the person's race was and what their sex was and all that, so you could determine whether there was a bias there. That's how the American one is organized right now, but I know that President Clinton is really trying to strengthen it so it is more small business oriented now rather than a minority rights thing any more.

Mr. Schmidt: You also indicated that the Office of the Superintendent of Financial Institutions is a joke. You suggested that the banks had a vested interest in making particular decisions happen in that particular office.

What kind of mechanism do you think ought there to be? Should there be new legislation with regard to the Office of Superintendent of Insurance? Is that your concern? Or is your concern more in how the people are appointed to that particular office and how it operates once they are appointed?

Ms Bellan: I think there should be two things. I am always being told by my bank that my loan is a privilege and not a right. I think we have to make it clear to banks that their charters are a privilege and not a right. Somehow, through legislation, I think we must have this review process.

[Traduction]

dans les bibliothèques publiques. On peut aller y voir si on est traité injustement et si la banque fait son travail correctement. Ici, nous sommes dans l'ignorance totale. Nous ne savons pas combien on prête, ni à qui; on ignore combien on prête aux PME, parce que les banques prétendent qu'il s'agit de renseignements privés. Le Bureau du surintendant des institutions financières n'a pas ces renseignements non plus.

Si ce bureau pouvait vraiment être impartial et indépendant, ce serait l'instrument logique pour ce genre de choses.

M. Schmidt (Okanagan-Centre): Merci d'être venue. J'ai trouvé très stimulante la franchise avec laquelle vous avez abordé la question.

S'agissant de divulgation, auriez-vous une liste de personnes à qui on a accordé des prêts et d'autres personnes à qui on en a refusé? Y aurait-il une explication à cela, ou auriez-vous simplement une liste de noms, de montants et de cas où le prêt a été accordé ou au contraire refusé?

Mme Bellan: Je ne suis pas certaine. J'ai certains détails dans ma mallette. Je pense que les banques doivent dire pourquoi elles refusent. Aux États-Unis, s'il n'y a pas de demande, la banque n'est pas obligé de prêter l'argent. Nous ne leur demandons pas de prêter les yeux fermés, mais si vous demandez un prêt valable et qu'on vous le refuse, vous pouvez vérifier à la bibliothèque locale si la banque a respecté ses objectifs.

Je suis désolée, je ne me souviens pas. Les banques doivent donner le nom et le type d'activités des personnes qui ont présenté une demande. Je ne sais pas vraiment si l'on doit expliquer le refus, mais je sais que l'on doit donner le nom et l'adresse de ceux qui ont fait la demande.

Aux États-Unis, la démarche était fortement teintée de racisme: en effet, comme il fallait inscrire, notamment, la race et le sexe de celui qui faisait la demande, il devenait possible de voir si le choix était biaisé ou non; c'est ainsi que le système fonctionne aux États-Unis, mais je sais que le président Clinton essaie de réorienter le système des prêts pour qu'il soit plus tourné vers la petite entreprise que vers la protection des droits des minorités.

M. Schmidt: Vous avez affirmé que le Bureau du surintendant des institutions financières est une fumisterie et que les banques protègent leurs intérêts en s'arrangeant pour que le Bureau prenne certaines décisions plutôt que d'autres.

Quel genre de mécanisme préconisez-vous? Devrions-nous amender la Loi du Bureau du surintendant des institutions financières? Est-ce la loi qui vous préoccupe ou plutôt la façon dont les employés y sont nommés et la façon dont ils fonctionnent?

Mme Bellan: Je voudrais deux choses. Mon gérant de banque n'a de cesse de me répéter que le prêt qu'il me consent est un privilège et non un droit. Peut-être devrions-nous faire comprendre aux banques que leur Charte est un privilège et non pas un droit. Il faudrait que la loi prévoit un examen de cette Charte.

[Text]

I think it is really important that every five years there is a review for a bank, because right now it is open-ended. It is like what is happening in the Atlantic with the gulf stream. After a while the stream starts to go gently off course, and finally it is totally off the Grand Banks and you end up with a catastrophe.

That is what is happening. Because nobody is really regulating the banks, very gradually, year by year, they are getting further away from what they should be doing, lending to small business. Now it is just so outrageous, but there is no mechanism for keeping them onside.

I would like to have this five-year thing, and every five years their charter comes up for renewal. Meanwhile we have done this community reinvestment act, so this is something to hold up to them and say, okay, have you met this? If you haven't, there's this consequence, that consequence and that consequence. Believe me, they will know they had better do it. Right now it is all this voluntary stuff, so they are spending millions of bucks on PR but they are not actually doing it.

Mr. Schmidt: Are you suggesting that the Office of the Superintendent of Insurance ought to be doing this?

Ms Bellan: That could be the place where you have the review process. I always believe we should not reinvent the wheel. If we've got an institution that is basically in this area, let's not go and invent a new institution. Let's strengthen that, but let's have this community reinvestment act. That's really important.

Let OSFI become like the CRTC in a way, so it says, every five years, your charter comes up for renewal; we are sort of on a new basis.

One of the reasons why I like the idea of annual fees for charters is that they can be part of a lever you use to enforce. You have a carrot and stick. I would have a carrot that, if banks are really gung-ho and start lending to the community and the economy gets better, great, their taxes go down.

In principle I am not against banks making a profit, but I am against their making profits when the community is going down. They should do well because we are doing well, not in spite of our not doing well.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Again, thank you very much for coming.

I am very impressed with your vicious cycle here and the clear presentation you made in regard to it. I just want to clarify the cause-and-effect relationship. Do you see the whole cycle starting with the withdrawal of loans by the banks, or is that a result of the downturn in the economy?

Ms Bellan: I think what happened was that in the late 1980s we had lots of things happening. We had the collapse of the real estate market in central Canada. We had the collapse of eastern Europe and the end of the Cold War, which sort of destabilized the entire west. In Canada we were having all this constitutional thing happening. There were so many destabilizing things happening.

[Translation]

Il est essentiel que l'on examine tous les cinq ans le fonctionnement des banques, sans quoi elles continueront de faire tout ce qui leur chante, comme c'est le cas aujourd'hui. C'est la même chose que ce qui se passe dans l'Atlantique avec le Gulf Stream. Petit à petit, le courant dévie de sa route et finit par disparaître complètement au large des grands bancs, ce qui signifie la catastrophe.

Il en va de même pour les banques. Comme elles ne sont soumises à aucune réglementation, petit à petit, d'une année à l'autre, elles s'éloignent de plus en plus de leur fonction première, à savoir prêter aux petites entreprises. C'est parfaitement scandaleux, mais rien n'est fait pour les remettre dans le droit chemin.

Voilà pourquoi il faudrait que leur charte soit renouvelable aux cinq ans. Si, entre-temps, vous adoptez la Loi sur le réinvestissement des banques dans la collectivité, vous pourrez alors leur demander des comptes. Si les banques admettent qu'elles n'ont pas réinvesti dans la collectivité, elles devront en assumer les conséquences. Croyez-moi, les banques apprendront très vite. Pour l'instant, tout se fait sur une base volontaire, et elles dépensent des millions en relation publique, sans que cela ne donne jamais de mesures concrètes.

M. Schmidt: Feriez-vous assumer le rôle de chien de garde au Bureau du surintendant des institutions financières?

Mme Bellan: Le BSIF pourrait en effet se charger de cet examen quinquennal. Il ne s'agit pas de réinventer la roue: s'il existe déjà une institution spécialisée dans ce domaine, n'allons pas en créer une autre. Il s'agit de renforcer le mécanisme, tout en adoptant une loi sur le réinvestissement des banques dans les collectivités. Voilà l'important.

Il s'agit que le BSIF se transforme en un genre de CRTC qui, tous les cinq ans, examinerait les demandes de renouvellement de charte déposées par les banques. Ce serait nouveau.

J'aime assez l'idée d'imposer des frais annuels au maintien de la Charte, car cela peut devenir un incitatif. Ainsi, si les banques se mettent à prêter aux entreprises de la collectivité et que l'économie locale s'en porte mieux, vous pourriez leur offrir un abattement fiscal.

Je veux bien, en principe, que les banques fassent des bénéfices, mais pas si la localité dans laquelle elle se trouve est en difficulté. Elles peuvent s'enrichir si nous nous enrichissons nous aussi, mais elles ne doivent pas le faire à nos dépens.

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Je vous remercie, moi aussi, de votre présence.

J'ai été très impressionné par l'explication que vous nous avez donnée de ce qu'est un «cycle vicieux». J'aimerais avoir plus de précision sur le lien causal. Ce cycle vicieux commence-t-il au moment où les banques refusent les prêts ou découle-t-il d'un ralentissement de l'économie?

Mme Bellan: Je crois que nous avons traversé une période très agitée à la fin des années quatre-vingt, avec l'effondrement du marché immobilier dans le centre du Canada, l'effondrement de l'Europe de l'Est et la fin de la Guerre Froide qui ont tous deux déstabilisé le monde occidental, sans compter l'incertitude constitutionnelle au Canada. Tous ces événements ont eu un effet déstabilisateur.

[Texte]

For instance, there was Meech Lake. I don't think people realized how that affected business. A lot of businesses were affected, my own business included. My sales sales started to go down with Meech Lake. I can time it exactly. And a lot of my friends' businesses went down with Meech Lake. That's when people started to get kind of edgy and held back. When your sales start to fall, that's when the bank says to a business—let's say that has receivables—oh, you see, your receivables are down, so you don't need that money. And they snap it back.

I don't think they actually started it. I think it was outside processes that started it, but because of the mentality of the banks they are in this. We've given tremendous power to people who are not thinking in a wide context. They are thinking with tunnel vision, about "my institution, my neck" basically. So they say, my goodness, you might lose your company, even though there might not be a chance and you're paying your loans and all that. So they grab it back even before there is any real risk, and that starts the process going.

I think that is what happens. I don't think they started the whole thing, but they were right there, half a step later. Then it starts going, and they really get gung-ho.

Mr. Hanrahan: These are very broad questions, and given the brief amount of time, perhaps I'll come back to it later if we have time.

Mr. Adams (Peterborough): Ms Bellan, we greatly appreciate the way you have summarized your arguments and the material that was in your written paper. There is in fact a description of the circumstances under which your own line of credit was cut or reduced, I believe, and the way in which you rectified that. As I understand it, it had nothing to do with the change in your creditworthiness but in the use of the media.

I wonder if you would care to describe that for us.

Ms Bellan: This is the ridiculous situation. I was able to save myself because my store is very well known in Toronto. It's beside the O'Keefe Centre—it's sort of a landmark there—and so, when Frida Craft Stores speaks up about this, everybody believes them. But believe me, Joe's Battery Place in some mall isn't going to get the same kind of PR.

Most people try to take the legal route, and there is no way you can do it because the bank can always withstand you. I went to battle before they cut my credit line. They touched me and, boy, I fought back. What happens with a lot of people is that the bank yanks their credit line, so they're on their knees already, and it's very hard to fight back at this point.

I know of so many cases. For instance, in Toronto there was the case of a company that we saved last November. I got an SOS call from a couple who owned a company that employed 45 people, and their bank had pulled their credit line. They had a

[Traduction]

Prenez le cas de l'Accord du lac Meech. On ne s'est peut-être pas bien rendu compte à quel point les négociations ont perturbé les entreprises, y compris la mienne. Le ralentissement dans mes ventes est directement lié aux discussions de lac Meech, au jour près. Et la même chose est arrivée à beaucoup de mes amis. Et c'est à ce moment-là que les banques sont devenues nerveuses et ont hésité à nous aider. Dès que vos ventes chutent, les banques en profitent pour dire aux gens d'affaires qu'ils n'ont plus besoin de tout l'argent qu'elles leur prêtent, puisque leurs comptes-clients—en supposant qu'ils en aient—sont eux aussi à la baisse. Et elles vous retirent leur prêt.

Je ne dis pas qu'elles sont à l'origine de toute l'affaire qui est plutôt due à des événements extérieurs, mais les banques réagissent très vite, car c'est dans leur mentalité de le faire. Vous avez accordé beaucoup trop de pouvoir à des gens qui sont totalement dénués de vision. Elles regardent notre situation par le petit bout de la lorgnette et pensent qu'elles doivent sauver leur peau, leur argent. Donc, même si vous remboursez votre prêt et que vous ne couriez aucun risque de perdre votre entreprise, les banques réagissent vivement et vous retirent votre crédit avant même qu'il y ait vraiment de risque, ce qui amorce la réaction en chaîne.

● 0935

Voilà comment les choses se passent. Ce n'est pas elles qui enclenchent quoi que ce soit, mais elles sont à l'affût de tout fléchissement de votre activité, dans l'instant même. Et c'est la dégringolade qui s'ensuit.

M. Hanrahan: Je vous ai posé des questions d'ordre général, mais comme nous avons peu de temps, j'y reviendrai peut-être.

M. Adams (Peterborough): Madame Bellan, merci d'avoir si bien résumé votre point de vue et de nous avoir apporté tous ces documents. Dans votre article, vous décrivez même comment on a réduit votre marge de crédit et la façon dont vous l'avez fait rétablir. Si j'ai bien compris, ce n'est pas votre réputation de solvabilité qui avait changé entre-temps, mais c'est que vous aviez fait appel aux médias.

Pourriez-vous nous en parler?

Mme Bellan: C'est cela qui est ridicule. J'ai pu m'en tirer parce que ma boutique est très bien connue à Toronto. Elle est située à côté du O'Keefe Centre—un arrêt obligé en quelque sorte—de sorte que si la propriétaire de la Boutique Frida Craft se prononce sur quoi que ce soit, on la prend au sérieux. Mais les autres magasins cachés au fond d'un centre commercial n'ont pas tous la même chance que moi.

La plupart des entrepreneurs voudraient opter pour la voie juridique, mais c'est impossible, car la banque est toujours plus forte que vous. Quant à moi, je me suis battue, avant que la banque ne me retire ma marge de crédit. Dès qu'on a fait mine de me toucher, j'ai réagi. Dans la plupart des cas, la banque retire de but en blanc leur marge de crédit aux entrepreneurs qui se retrouvent alors à genoux et incapables de répliquer.

Je pourrais vous citer bien des exemples. Ainsi, à Toronto, nous avons réussi à rattraper une entreprise en novembre dernier. J'avais reçu un appel de détresse d'un couple propriétaire d'une entreprise qui employait 45 personnes et à

[Text]

\$50,000 SRCT rebate. They had a contract in the United States to produce 80,000 small electric motors, and they were busy producing them. They had hired 20 extra people, so they were at 65 people. They got this scientific research tax credit. They put it in their account and wrote cheques on it, and then a few days later they got a call from their suppliers saying, hey, the cheques have all bounced. They said, what the heck is this?

So they phoned the bank. They asked what was goin on, and the bank said, oh yeah, we took away your \$150,000 credit line. They used that government money—they just took it away—and said, yeah, you're on an \$80,000 overdraft right now. Then, that night they faxed a letter dated two days earlier saying that, yes, they were doing this.

This company had hired the 20 extra people through Jobs Ontario. The bank had brought in a consultant, and the consultant actually put in his report "as soon as that \$120,000 Jobs Ontario money comes in, that's the time to grab it and put the company under."

Anyhow, we went to the wall on that company. It was on CBC Venture. We had a press conference at Queen's Park. We got the 45 employees to come down and explain what it would do to them if they lost their jobs, and we saved the company. This company, by the way, is working on 120,000 motors. Regina vacuum cleaner company wants stuff. It could be a fairly major Canadian company if we only backed it. But if we hadn't gone to the wall for this company, the 45 people would be on welfare right now and the deficit would have gone up by \$700,000. Basically, the deficit was happening in front of your eyes in that situation.

Mr. Adams: For the record, in the case of the second company you mentioned and your own, there was no change in their financial status. In your view, it was simply the publicity that made the difference in that the bank backed off or whatever. . .

Ms Bellan: Yes, that was it. My company wasn't even in bad shape. The year before, that company had a hard year, but my company wasn't even in bad shape when they did this to me. Yes, I would say it's publicity, basically,

The problem is that you can't have 900,000 people going to the media all the time, and a lot of small business people are shyer than I am, quite frankly. They are not all going to be doing this, so you have to have a mechanism where a person who is just a normal, common person doesn't have to act in an extraordinary way just to do a reasonable thing. Why can't they reasonably carry on their business?

[Translation]

qui la banque avait retiré sa marge de crédit. Ce couple avait reçu un crédit d'impôt de 50 000\$ au titre la recherche scientifique car leur entreprise produisait à contrat pour les États-Unis 80 000 petits moteurs électriques. Comme ces gens avaient embauché 20 personnes de plus, ils se retrouvaient avec 65 employés. Ils avaient déposé le crédit d'impôt à la recherche scientifique dans leur compte bancaire, ce qui leur permettait d'émettre des chèques, mais quelques jours plus tard, leurs fournisseurs les appelaient pour les informer que leurs chèques avaient été refusés. Comment, se demandèrent-ils, leurs chèques avaient-ils pu être sans provisions?

En appelant la banque pour avoir des explications, ils se sont fait dire qu'on leur avait retiré leur marge de crédit de 150 000\$, même s'il s'agissait d'un crédit du gouvernement. Ils se retrouvaient donc avec un découvert de 80 000\$. Le même soir, la banque envoyait par télécopieur une lettre antidatée leur expliquant ce qu'elle avait l'intention de faire.

Il se trouve que cette entreprise avait embauché 20 employés de plus par le biais du programme «Boulot Ontario Formation». Mais un expert-conseil embauché par la banque avait inscrit dans son rapport qu'il faudrait retirer la marge de crédit à l'entreprise dès que la subvention du programme ontarien de 120 000\$ serait versée, ce qui aurait pour effet de la mettre en faillite.

Nous avons choisi de nous battre pour cette entreprise. Nous sommes passés à l'émission Venture de la CBC et avons tenu une conférence de presse à Queen's Park. Nous avons fait venir les 45 employés pour qu'ils expliquent ce qui leur arriverait s'ils perdaient leur emploi. Nous avons réussi à sauver l'entreprise qui fabrique 120 000 moteurs, ce qui n'est pas peu. L'entreprise d'aspirateurs Regina est un de ses clients, et elle pourrait être une grande compagnie canadienne avec un peu d'aide. Si nous n'avions pas mis nos têtes sur le billot pour sauver cette entreprise, 45 autres personnes vivraient d'assistance sociale et le déficit aurait grimpé de 700 000\$. Dans cette affaire, nous étions en train de voir le déficit grimper devant nos propres yeux.

M. Adams: Pouvez-vous nous confirmer, dans votre cas et dans celui de cette entreprise que vous avez aidée, que votre situation financière n'avait pas changé entre-temps? D'après vous, est-ce toute cette publicité qui expliquerait le revirement de la banque ou. . .

Mme Bellan: Oui, tout à fait. Mon entreprise à moi n'était même pas en mauvaise posture. L'année précédente, j'avais eu un peu de mal, mais j'avais récupéré au moment où la banque m'a fait faux bond. En effet, c'est grâce à la publicité.

Mais on ne peut pas demander à 900 000 gens d'affaires d'attirer l'attention des médias à tout bout de chant; d'ailleurs, ils sont plus timides que moi, la plupart du temps. Comme ils n'osent pas agir, vous devez les protéger d'une façon ou d'une autre pour que les gens d'affaires ordinaires n'aient pas à prendre de mesures extraordinaires pour se faire accorder quelque chose de tout à fait raisonnable. Pourquoi ne les laisse-t-on pas exercer tout simplement leur commerce?

● 0940

Le président: Monsieur Rocheleau.

The Chairman: Mr. Rocheleau.

[Texte]

M. Rocheleau: Madame Bellan, vous avez mis de l'avant deux concepts qui m'apparaissent très importants dans le cadre de notre réflexion, à savoir ceux du droit et du privilège de pouvoir emprunter dans une banque. Si on disait qu'il s'agit là d'un droit qu'ont les citoyens de pouvoir emprunter, de quelle façon tirez-vous la ligne face à un projet qui ne doit pas être appuyé financièrement? Avez-vous des paramètres fondamentaux —il y a certainement le plan d'affaires, mais ça c'est facile, mais plus que cela— qui permettraient de nous guider, en termes de code d'éthique ou autre, si jamais il devait y avoir une intervention gouvernementale disciplinant davantage le fonctionnement des banques? Avez-vous des choses à nous suggérer là-dessus?

Ms Bellan: Yes. The irony I see is that in the 1980s, in Ontario, you could get tonnes of money for speculating in real estate. I submit that is why our economy is in such a mess, because according to bank lending guidelines, they'll lend against hard assets. If you lend for real estate, the building secures itself. There's this tendency in the banking system that says, if you want to speculate in real estate, plow in the money, because that secures itself. However, if you want to lend on an operating business, where really the money is going towards paying for people's salaries and financing productions, no, that doesn't qualify unless you have something outside. You are supposed to be previously rich from another lifetime and have that sitting there. Then you can guarantee your business loan.

I would say we have it reversed. Right now we'll lend for speculation and that fits the criteria; but the things that cause employment and actually produces revenue for the government, gets people off social assistance, no, we can't do.

As far as the guidelines are concerned, I would say job-oriented lending. I guess I would change the criterion depending on whether it is times of high unemployment. . . if we get our employment down to 6% or 5% then I think we have different criteria. While we have such a high unemployment situation, I would say that they should say, okay, you are going to create jobs, you have to put up some of your own money.

It's not as if they are saying, here's a free \$100,000. You have to have shown that you are investing and you are putting a lot of sweat equity in it. You show that you are creating jobs and then we will lend to you. We understand that not everybody is going to succeed, but even the failures are successes for government in a way. Let us say that you lend to 10,000 new companies and after three years 5,000 are there. But the 5,000 also—ranks during that three-year period kept people off welfare. They were paying people and their people were paying taxes, so the government was also getting tremendous benefit from them.

We're always saying that you can't pick winners and losers. You can't. In my own business, for instance, in the last few years I've had to experiment on many different products. I never know which ones are going to be the successful ones. I have to try 20, and at the end 10 work. But I don't know which are the 20 in the beginning, so you have to understand at the beginning that you do 20 but that you will end up with 10; whereas if you do none, you end up with none.

[Traduction]

Mr. Rocheleau: Ms Bellan, you put forward two concepts that seem to be very important in your thought process, those of the right and the privilege of borrowing from a bank. If we decided that every citizen has the right to borrow, where would you draw the line and turn down a project? If the Government decided to intervene and to discipline the banks, what basic criteria should guide us? The easiest one would be the business plan, but should we also have a code of ethics, for instance? Would you have anything to suggest to us?

Mme Bellan: Oui. Ce qui est ironique, c'est que dans les années quatre-vingt, il était possible en Ontario, d'emprunter, autant que vous vouliez si vous spéculiez dans l'immobilier. C'est sans doute pour cela que notre économie bat à ce point de l'aile, mais les directives de prêt stipulent effectivement que les banques peuvent prêter à des fins d'immobilisations, puisque les bâtiments servent de nantissement. Les banques vous prêtent généralement tout ce que vous voulez si vous spéculiez dans l'immobilier, à cause du nantissement immédiat. Toutefois, si vous voulez emprunter pour exploiter une entreprise, c'est-à-dire pour payer vos salaires et financer votre production, on vous refusera à moins que vous n'ayez de l'argent ailleurs. On s'attend à ce que vous ayez une fortune de famille à votre disposition pour garantir votre emprunt.

Ce devrait être le contraire. Aujourd'hui, vous répondez aux critères des banques si vous faites de la spéculation; toutefois, vous n'y répondez pas si vous créez de l'emploi et apportez des recettes au gouvernement, et si vous donnez du travail à des assistés sociaux.

Les directives devraient privilégier des prêts aux entreprises créatrices d'emplois. Bien sûr, selon que l'on est en période de chômage élevé ou pas, les critères pourraient varier: ils ne seraient pas les mêmes si le chômage baissait à 6 ou à 5 p. 100. Mais en période de chômage élevé, les banques devraient favoriser les entreprises créatrices d'emplois, dans la mesure où elles peuvent investir elles aussi de l'argent.

Il ne s'agit pas de donner 100 000\$ sans condition. Vous devez prouver que vous avez investi vous-même dans votre entreprise et que vous êtes prêt à y consacrer tous vos efforts. Prouvez que vous créez des emplois, et on vous prêtera. Bien sûr, tous ne réussiront pas, mais le gouvernement peut tout de même bénéficier des faillites. Supposez que vous prêtiez à 10 000 nouvelles entreprises et qu'après trois ans, il n'en reste plus que 5 000. N'oubliez pas que les 5 000 qui auront sombré auront tout de même donné des emplois pendant trois ans: elles auront versé des salaires à des gens qui auront payer des impôts et des taxes à leur tour, de sorte que le gouvernement en aura beaucoup de profits.

Impossible de repérer au départ les gagnants et les perdants. Dans ma propre entreprise, j'ai dû faire l'expérience de bien des produits différents au cours des dernières années. Je ne sais jamais au départ lesquels se vendront bien. J'en essaie 20, et je finis par en garder dix. Mais il faut bien comprendre qu'on ne peut savoir, d'entrée de jeu lesquels d'entre les 20 se vendront bien; mais si vous ne courez aucun risque, vous ne vendrez rien non plus.

[Text]

Mr. Zed (Fundy—Royal): Thank you, Ms Bellan for the vigour of your ideas. I've really enjoyed it this morning.

On the plane this morning, the same question came into my head about what had happened in your particular circumstance that my colleague Mr. Adams had asked you. You had mentioned that your profits were down a bit. Do you think that might be what had jarred the bank to call your line of credit or to reduce it?

Ms Bellan: My sales were down a lot. I'll be open with you; my sales were going down a lot. But at the same time, what was happening is that retail... There's this sectoral thing in banking. What they have been saying is retail, get the money out of retail, haul in that money from retail. It is arbitrary. I have a friend who is in the furniture-making business. Furniture—no, bad feel. Get the money in from furniture. It is a sectoral thing.

I sell goods from 50 different countries. It is in a whole lot of tourist guidebooks as one of the places you must visit in Toronto. It is not just another retail store. My banker hadn't been in to my store in almost two years, and so they didn't know. What I'm saying is that they say, retail this, that, and that is part of the problem too, I think.

Mr. Zed: Okay. I guess what I'm trying to find out is whether there is a pattern here. You dealt with a local bank person. Did you go up the ladder in terms of an appeal?

Ms Bellan: Yes.

Mr. Zed: In other words, before you went public, what process was there when you ultimately went to the superintendent? Did you go to a branch manager and then the branch manager's area manager? Is that the way you went?

Ms Bellan: In my case, I had a very inexperienced loan accounts officer who was giving me problems. I had revolving loan managers. Basically, nobody was taking care of my account. I complained to the branch manager. In the end, he was the one about to shoot me. He said, I'll give you what you need right now but, by the way, in December I'll give you the extra \$25,000 bulge you always get in the fall.

The other guy had said he couldn't do it. All my goods were sitting in the ports and the airports. I was about to miss my Christmas season.

That man said that it was no problem and he would give it to me. In December he wanted me to pay down my line to zero. My husband was at this meeting and said it was no problem and that we always pay it down to zero. The man said he meant for us to keep it at zero, and then we would talk in January. We asked what he meant by talking in January. He said we shouldn't count on having our entire credit line. In fact, he said we shouldn't even count on having a credit line. That's how it went.

[Translation]

M. Zed (Fundy—Royal): Madame Bellan, vous exposez vos idées avec beaucoup de vigueur, ce qui est rafraîchissant ce matin.

Dans l'avion, plus tôt ce matin, je me suis posé la même question que mon collègue, M. Adams, au sujet de ce qui vous était arrivé. Vous avez mentionné que vos profits avaient été à la baisse: croyez-vous que c'est ce qui a poussé la banque à vous retirer votre marge de crédit?

Mme Bellan: À vrai dire, mes ventes avaient chuté énormément. Mais il se trouve que tout le commerce de détail... C'est que les banques suivent de près certains secteurs de l'économie. Elles semblent avoir décidé de façon arbitraire qu'il leur faut récupérer tout l'argent qu'elles ont investi dans le commerce de détail. C'est ce qui est arrivé à un de mes amis qui fabrique des meubles. Il semble que l'ameublement ne soit pas prisé par les banques. C'est tout notre secteur qui en souffre.

Moi-même, je vends des biens en provenance de 50 pays. Ma boutique est inscrite dans beaucoup de guides touristiques et fait partie du parcours obligé à Toronto. Je ne suis pas n'importe qui. Or, cela faisait presque deux ans que mon gérant de banque n'était pas venu me voir à ma boutique et ne savait pas ce qui s'y passait. La difficulté, c'est que les banques décident arbitrairement de se retirer de certains secteurs de l'économie.

M. Zed: Bien. J'essaie de voir s'il y a une tendance qui se dessine ici. Vous avez d'abord fait affaire avec quelqu'un à la succursale locale. En avez-vous appelé de la décision à un niveau hiérarchique plus élevé?

Mme Bellan: Oui.

M. Zed: Autrement dit, avant que vous n'appeliez les médias, à quelles portes avez-vous frappé avant de vous tourner en fin de compte vers le bureau du surintendant? Avez-vous vu le gérant de la succursale puis le gérant de la succursale régionale? Est-ce ce que vous avez fait?

Mme Bellan: Dans mon cas, c'est un commis aux prêts des plus inexpérimentés qui me faisait des difficultés. J'ai fait affaire avec une série d'agents de prêts, et personne ne s'occupait vraiment de mon compte. Je m'en suis plainte au gérant de la succursale, mais c'est lui qui, en bout de ligne, a voulu me faire mordre la poussière. Il a accepté de me prêter les 25 000\$ qu'il me versait toujours à l'automne en vue du mois de décembre.

Mais comme celui qui l'avait précédé m'avait refusé mon prêt, toutes mes marchandises m'attendaient dans des ports ou des aéroports et j'étais à la veille de manquer toute la saison des Fêtes.

Donc, le gérant de la succursale m'a dit qu'il me prêterait de l'argent, mais qu'en décembre, je devais rembourser ma marge de crédit en totalité. Mon mari, qui m'accompagnait, a répondu que cela se ferait sans difficulté puisque nous l'avions toujours fait jusqu'à maintenant. Mais le gérant nous a expliqué qu'elle devait rester intouchée, et que nous reprendrions les discussions en janvier. Comme nous lui avons demandé ce qu'il entendait par là, il a répondu que nous ne devrions plus compter sur la totalité de notre marge de crédit et qu'en fait, nous n'aurions même plus de marge de crédit. Voilà comment cela s'est passé.

[Texte]

I actually tried to see the president. I'm only a block and a half away from the head offices of all these banks. I walked over to the bank president's office, but there was no way I could get in to see the president. There's no real chain of command.

Mr. Zed: Okay. There's a final point I want to have your reaction to. There's been some discussion about a code of conduct for bankers. We're talking about levels of appeal. I'd like your reaction to whether a code of conduct would assist that junior managerial level of banks. That's my first question.

The second question relates to when you went public. Do you believe that the fact we're holding this hearing will have any effect on the banking community in Canada to access small business and to make more financing available for small business?

Ms Bellan: This is what I think about a code of conduct. If they've taken away your line of credit already, you must have something for starters.

I'm thinking of these international peacekeeping situations. You can't go and shoot half the other side and then say you want to sit and talk peace. If we're going to talk, then you can't go in there and chop somebody's credit line. That's the starting position. I think it's really important to establish that. The credit stays where it is. Then, if the bank wants to go somewhere, you proceed. They shouldn't grab the thing and then talk afterward when the person's almost dead. I just think that's crucial.

There's a second thing about the committee. I think it's very valuable, but it's really what you do. Right now, I'm intervening in a case about a Pickering battery case. This guy put \$15,000 of his own money in. He got a \$10,000 new venture loan. He went to his bank, the Royal Bank of Canada, for an SBLA loan and it turned him down. He was given a 25-page environmental assessment paper that was totally inappropriate. It was as if he was buying a building. He wasn't. He's just recycling batteries.

I phoned to intervene, and they said they would give him the \$27,000, but they also said he'd fail because he doesn't have working capital. I looked over his application. Nobody said to him that the money he had already sunk into equipment could be refinanced under the SBLA because there's a six-month retroactivity. Nobody told him that.

The area commander at the Royal Bank of Canada said to the MP who tried to help: You should worry about the deficit. Keep your nose out of this. This is between business and banks. This just happened last week. This isn't your business; you concentrate on the deficit. That's the mentality that's still out there.

Mr. Zed: Who did he say that to?

Ms Bellan: He said this to Dan McTeague, a Liberal MP who tried to intervene on his constituent's behalf.

[Traduction]

J'ai même tenté de rencontrer le président de la banque. Comme je suis à peine à un coin de rue du siège social de toutes les grandes banques, je me suis rendue au bureau du président de la banque, mais je n'ai évidemment jamais réussi à le voir. Il n'y a pas vraiment de voie hiérarchique.

M. Zed: Bien. Une dernière chose à laquelle vous voudrez peut-être répondre. On a envisagé d'imposer un code de conduite aux banquiers. On parle aussi d'en appeler des décisions à des niveaux hiérarchiques plus élevés. J'aimerais d'abord savoir si, d'après vous, l'imposition d'un code de conduite aux gérants de succursales bancaires vous aiderait.

Ma deuxième question a trait à la publicité qui vous a entouré. Croyez-vous que de tenir des audiences publiques incitera les banques canadiennes à se montrer plus généreuses à l'égard des petites entreprises?

Mme Bellan: Commençons par le code de conduite. Si on vous a déjà retiré votre marge de crédit, il faut revenir à la case départ.

Prenons l'exemple du maintien de la paix à l'échelle internationale. On ne peut tout simplement pas aller abattre la moitié des belligérants avant de s'asseoir à une table et de négocier la paix. Autrement dit, si vous voulez négocier, ne commencez pas par me retirer ma marge de crédit. Voilà pour ma position de départ, cela doit être très clair. Ne me retirez pas mon crédit. Si la banque veut agir après, qu'elle le fasse. Mais elle ne devrait pas retirer au départ le crédit, puis ouvrir les négociations alors que le client est déjà à genou. C'est essentiel.

Maintenant, au sujet du comité. Ces audiences sont très précieuses, mais tout dépend de ce que vous ferez. Actuellement, je m'occupe d'un cas de recyclage de batteries à Pickering. Le propriétaire a injecté 15 000\$ de sa propre poche et a obtenu 10 000\$ du programme Nouvelles entreprises. Or, lorsqu'il a demandé un prêt en vertu de la Loi sur le financement des petites entreprises à la Banque royale du Canada, on le lui a refusé en lui donnant un document sur l'évaluation environnementale de 25 pages qui ne lui servait à rien puisqu'il ne construisait pas d'édifice, mais faisait plutôt dans le recyclage des batteries.

Quand j'ai appelé la banque, on m'a répondu qu'on lui accorderait les 27 000\$ demandés, mais que, d'après la banque, l'entreprise échouerait faute de fonds de roulement. J'ai jeté un coup d'oeil sur la demande de prêt, et j'ai constaté que personne n'avait expliqué à l'entrepreneur que l'argent qu'il avait déjà injecté dans l'achat d'équipement pouvait être refinancé aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises en vertu d'une clause de rétroactivité de six mois.

Le directeur régional de la Banque royale du Canada a dit la semaine dernière au député qui essayait de nous aider qu'il devrait plutôt s'inquiéter du déficit, se mêler de ses affaires, et que cela ne concernait que la banque et les entreprises. Voilà ce que pensent les banques: mêlez-vous de vos affaires et concentrez-vous sur le déficit.

M. Zed: À qui a-t-on dit cela?

Mme Bellan: C'est ce qu'on a dit à Dan McTeague, député libéral qui a voulu intervenir pour aider un de ses commettants.

[Text]

[Translation]

Mr. Hanrahan: Would you clarify the distinction between the financial responsibility of banks to their shareholders and their responsibility to the community, or the social fabric, if you will. You touched on this earlier, but I can see the banking association coming before us to say their job is to make profits. Their job is not to get people off unemployment and so forth. You obviously see that banks have a social responsibility. Where would you draw that line?

M. Hanrahan: Pouvez-vous préciser pour nous la différence entre la responsabilité financière des banques à l'égard de leurs actionnaires, d'une part, et leurs responsabilités à l'égard de leur milieu social, d'autre part. Vous avez abordé cette question plus tôt, et il est à prévoir que l'Association des banques, lorsqu'elle comparaitra, nous expliquera que son rôle à elle, c'est de faire des bénéfices et non de donner de l'emploi à des chômeurs. Vous affirmez quant à vous que les banques ont une responsabilité sociale. Jusqu'où cela peut-il aller?

• 0950

Ms Bellan: I don't know if I would call it a social responsibility; it's an economic responsibility to keep the economy prosperous. The best social welfare program is a good job. That is my view. Through doing their job of keeping viable community economies strong. . . It's not as though I'm saying to hand out jobs.

Mme Bellan: Je ne sais pas si j'irais jusqu'à parler de responsabilité sociale; il s'agit plutôt d'une responsabilité économique, celle de favoriser la prospérité économique. Le meilleur programme d'aide social qui soit est un bon emploi. C'est mon avis. Chacun doit faire sa part pour renforcer la viabilité économique des collectivités. . . Je ne dis pas qu'il faut distribuer les emplois à droite et à gauche.

I give this guy in Pickering as another example. He has had to apply for welfare because the bank won't lend him the money. We are going to pay \$15,000 for sure to this man through the community. He's had to lay off two employees, so that's another \$30,000. We're now going to pay \$45,000 for sure to the people who were working for this company. Basically he needed \$27,000 in SBLA money, of which 90% was guaranteed by the government, and he was turned down for that. He needs about \$20,000 in working capital, which he had before, but since they have delayed so long he's eaten up a lot of his own working capital. To survive, that's what he needs. We're going to pay \$45,000 for sure in social assistance plus \$15,000 in lost tax by not lending to this company; whereas if the Royal Bank only did its job, a one-time loan of \$47,000, of which \$27,000 is government guaranteed, these people would be self-sufficient. That's what we want for Canadians.

Permettez-moi de vous citer l'exemple d'un homme de Pickering qui a dû demander des prestations d'aide sociale parce que la banque a refusé de lui prêter de l'argent. Maintenant, la société canadienne devra certainement lui verser 15 000\$ en prestations. Il a dû mettre à pied deux employés, ce qui représente 30 000\$ de plus. Il va nous falloir à coup sûr payer 45 000\$ aux trois personnes qui travaillaient donc pour cette société. En gros, ce monsieur avait besoin de 27 000\$ sous la forme d'un prêt aux petites entreprises, garanti à 90 p. 100 par le gouvernement, ce que la banque lui a tout de même refusé. Il lui fallait environ 20 000\$ de fonds de roulement, somme dont il disposait auparavant mais qui avait été grignotée peu à peu en raison du retard de la banque. C'est ce dont il avait besoin pour survivre. Désormais, nous devrons, à coup sûr, payer 45 000\$ en aide sociale plus 15 000\$ en impôts parce qu'on n'a pas accordé de prêt à cette entreprise; par contre, si la Banque Royale avait simplement fait son travail, en lui consentant un prêt unique de 47 000\$, dont 27 000\$ étaient garantis par le gouvernement, l'entreprise aurait pu être autonome. Voilà en fait ce que nous demandons pour les Canadiens.

I want Canadians to be self-sufficient basically, so they don't need to depend on the government, so they are net contributors rather than net takers. The banks are the trustees of our money. I think we are all confused, saying it is their money. No, it our money; it is 96% our money. We've given them a management contract. It is as if a trustee for a widow and her children says, okay, you can't have the money to invest in this business so you can be self-supporting, you can't have money so your kids can go to university, and gives a hundred reasons why they can't, and then uses that trust fund to buy investments for themselves and lend to their friends. We say they couldn't do that; that's a conflict of interest. That's essentially exactly what's happening here.

Je veux que les Canadiens soient financièrement autonomes, de façon à ne pas être tributaires du gouvernement, et de sorte à faire une contribution nette au lieu d'être à la charge de la société. Les banques sont responsables de gérer notre argent. Je pense que nous faisons tous erreur en disant que l'argent leur appartient. Au contraire, il s'agit de notre argent, à raison de 96 p. 100. Nous leur avons donné un contrat de gestion. C'est comme si le fidéicommissaire d'une veuve et de ses enfants disait: vous ne pouvez pas avoir accès à l'argent pour investir dans cette entreprise qui vous permettrait d'être autonome, vous ne pouvez pas toucher cet argent pour envoyer vos enfants à l'université et ce, pour une centaine de bonnes raisons. Sur ce, le fidéicommissaire placerait ces fonds en fiducie pour investir pour son propre compte et prêter de l'argent à ses amis. Le fidéicommissaire ne peut pas agir ainsi, car il serait en conflit d'intérêt. Eh bien, c'est plus ou moins ce qui se passe en l'occurrence.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Hanrahan: You are seeing a sense of cooperation in your cycle. Essentially what is good for the small businessman is good for the banks, good for the government, good for everybody else, and the reverse of how the system works, and the banks aren't recognizing that.

Ms Bellan: I think the banks would be just as profitable or even more profitable if they did their proper lending. It might take a bit longer, though, and it's not the quick fix; it's more work. Running small business loans is work, whereas lending mortgages and doing gigantic mega-loans is pretty easy. It does require more work; that's the difference. I'm saying that in return for getting this valuable concession they have to do the work.

The Chairman: Thank you, Ms Bellan. I'm afraid we're going to have to move on to our next witness. I want to thank you for coming here this morning, and for your testimony. You've left a lot of documentation with us and perhaps we will have the opportunity to get back in touch with you in the next few weeks if we have additional questions. Thank you.

The next witness is Mr. Myles Egli, the proprietor of Kiddie Kobbler; and Mr. Jeffrey Pleet, the general manager.

Welcome, gentlemen to our hearings. I would invite you to make an opening statement and perhaps do your best to limit it to five minutes so we can get as many questions as possible from the members.

Mr. Myles Egli (Proprietor, Kiddie Kobbler, Gatineau, Québec): Chairman, hon. members of the committee, today I come before you as a proud owner of Kiddie Kobbler in Gatineau, Quebec, and a survivor. My business has survived two new taxes, both unpopular, a prolonged recession, and banks that neither understand nor care to understand how small business operates. Banks in general fail to comprehend that the owner of a small business is as important, if not more important, as the numbers on his balance sheet to the survival of the business.

Banks should lend money based upon one's income statement and not one's balance sheet. They should lend based upon the people running the business and not only the numbers on the financial statements. They should consider all the facts—where the applicant started off, what he has been through and where he is currently. If all the factors are considered and not just a balance sheet, I am convinced more small businesses would be getting loans and be surviving.

To make the decision whether or not to lend a business money without interviewing the applicants is a grave mistake, and possibly a fatal one. I can assure you that the Bank of Montreal, after meeting with my partner and myself, has a different picture of Kiddie Kobbler Gatineau from the one they had before meeting with us.

M. Hanrahan: Vous percevez la nécessité d'une collaboration dans le cycle conjoncturel dont vous avez parlé. Dans l'ensemble, ce qui est bon pour la petite entreprise l'est aussi pour les banques, pour le gouvernement, pour toute la société, ce qui est exactement à l'inverse de ce qui se passe actuellement, et les banques refusent de l'admettre.

Mme Bellan: Les banques seraient tout aussi rentables, voire plus, si elles organisaient mieux leur service de prêt. Cela prendrait peut-être un peu plus de temps, toutefois, mais ce n'est pas un expédient; cela demande plus de travail. La gestion des prêts aux petites entreprises demande des efforts, tandis que l'octroi d'hypothèques et de prêts énormes à de grosses entreprises est assez facile. La différence tient à cela: les prêts aux petites entreprises demandent plus de travail. À mon avis, en échange de cette concession précieuse, elles doivent faire le travail nécessaire.

Le président: Merci, madame Bellan. Je crains qu'il ne nous faille passer au témoin suivant. Je tiens à vous remercier de votre présence ce matin et de votre témoignage. Vous nous avez remis une documentation volumineuse et nous aurons peut-être l'occasion de communiquer à nouveau avec vous d'ici quelques semaines si nous avons d'autres questions à vous poser. Merci.

Nos témoins suivants sont MM. Myles Egli et Jeffrey Pleet, respectivement propriétaire et directeur général de Kiddie Kobbler.

Messieurs, soyez les bienvenus à nos audiences. Je vous invite à faire un exposé liminaire et je vous demanderais d'essayer de vous limiter à cinq minutes pour laisser aux membres du Comité le temps de poser un maximum de questions.

M. Myles Egli (propriétaire, Kiddie Kobbler, Gatineau, Québec): Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, je compare aujourd'hui devant vous en tant que propriétaire fier de Kiddie Kobbler de Gatineau, au Québec, et que survivant. Mon entreprise a réussi à survivre à deux nouvelles taxes, aussi peu populaire l'une que l'autre, à une récession prolongée et à l'attitude de banques qui ne comprennent rien au fonctionnement d'une petite entreprise, ou qui s'en moquent totalement. Les banques en général ne réussissent pas à comprendre que le propriétaire d'une petite entreprise est aussi important, sinon plus, pour la survie de l'entreprise que les chiffres figurant sur son bilan.

Les banques devraient prêter de l'argent en fonction de l'état des résultats d'une personne et non de son bilan. Elles devraient consentir des prêts en fonction des dirigeants de l'entreprise et pas seulement des états financiers. Elles devraient tenir compte de tous les éléments: d'où est parti le demandeur de prêt, quelle a été son expérience et quelle est sa situation actuelle. Si la banque tient compte de tous les facteurs et pas simplement du bilan, je suis convaincu qu'un plus grand nombre de petites entreprises obtiendraient des emprunts et pourraient survivre.

Décider de consentir ou non un prêt à une entreprise sans même rencontrer les demandeurs constitue une grave erreur, parfois même fatale. Croyez-moi, après nous avoir rencontrés, mon associé et moi-même, la Banque de Montréal a eu une toute autre image du Kiddie Kobbler de Gatineau.

[Text]

[Translation]

● 0955

Please allow me to give you some background information. Five years ago we bought a struggling business and developed it into a business that last year turned a profit. I believed when we bought the business and I believe now there is a strong future for our business.

My wife, my partner and I have spent long hours and often sleepless nights to help our business grow. For this I am not asking for sympathy but support, support from the banks and the governments that survive based upon the service fees and taxes we pay. I expect to be treated fairly and I expect the same rules that apply to big business to apply to small business.

In the last two months we have tried to get either a line of credit or a loan to help our business get over the final hurdle and ensure long-term stability. We applied based upon articles we had seen in the local newspaper and information we had received from the local business community.

After providing all the documentation that was requested, we were turned down without a formal meeting with the bank and no definitive answer why there was nothing available to us. Frustration was now setting in. We had a business that would prosper and nobody was willing to help.

The Ottawa Citizen quoted me as saying I was fed up. After discussing the situation with my partner, I wrote a letter to the editor, to key people in the federal government, and the chairman of the board of the Bank of Montreal. As a result, I've been interviewed by CBC Radio, *The Ottawa Citizen*, and I sit before you today.

To its credit, the only person or group that responded directly was the Bank of Montreal. We have had a meeting with some of their key people, and our situation is being reviewed with the intention of reaching an equitable solution for both parties.

In closing, I am more convinced than ever that my case is not an isolated incident, and more convinced than ever that all the banks are guilty of these same injustices. It's so much easier to say no to a little guy than to a big guy loaded down with accountants and lawyers.

I am concerned about all those who have been turned down and were not fortunate enough to be heard a second time. So if all that is accomplished by my actions is my survival and not a change in the rules or practices by banks in general, then I have failed and failed miserably.

If at the end of these hearings changes are not made to make life easier on small business by the financial institutions and governments—and I mean actual changes, not recommendations that can be and usually are shelved

Permettez-moi de vous situer un peu le problème. Il y a cinq ans, nous avons acheté une entreprise qui battait de l'aile et l'avons transformé en un magasin qui a enregistré des bénéfices l'an dernier. J'étais convaincu à l'époque, et je le suis encore aujourd'hui, que notre entreprise aurait un excellent avenir dans cet achat.

Ma femme, mon associé et moi avons passé de longues heures et souvent des nuits blanches pour favoriser la croissance de notre entreprise. Pour cela, je ne demande pas de compassion mais bien de l'aide, de l'aide de la part des banques et des gouvernements qui vivent grâce à la rémunération des services et aux impôts et taxes que nous payons. Je m'attends à être traité de façon équitable et à être assujéti, en tant que petite entreprise, aux mêmes règles que celles qui visent les grandes sociétés.

Depuis deux mois, nous essayons d'obtenir ou bien une marge de crédit ou un prêt pour permettre à notre magasin de surmonter le dernier obstacle et d'assurer sa stabilité à long terme. Nous avons présenté une demande en nous fondant sur des articles parus dans les journaux locaux et des renseignements obtenus des autres commerçants de la région.

Après avoir fourni toute la documentation demandée, nous avons essuyé un refus sans même rencontrer officiellement les responsables de la banque et sans obtenir de réponses précises quant aux raisons ayant motivé ce refus. Il y avait de quoi s'enervier. Notre entreprise promettait d'être prospère et personne ne voulait nous aider.

Dans le *Ottawa Citizen*, on a rapporté mes paroles, à savoir que j'en avais assez. Après avoir discuté de la question avec mon associé, j'ai écrit au rédacteur, à certains responsables du gouvernement fédéral ainsi qu'au président du conseil d'administration de la Banque de Montréal. En conséquence, j'ai été interviewé par le réseau radio de CBC, par les journalistes du *Ottawa Citizen*, et je comparais devant votre Comité aujourd'hui.

Il faut dire à leur crédit que les seuls à m'avoir répondu directement ont été les responsables de la Banque de Montréal. Nous avons rencontré certains d'entre eux pour discuter de notre situation, afin d'en arriver à une solution équitable pour les deux parties.

En conclusion, je suis plus que jamais convaincu que mon problème n'est pas un cas isolé, et plus encore que toutes les banques se rendent coupables des mêmes injustices. Il est beaucoup plus facile de dire non à un petit entrepreneur qu'à un gros bonnet entouré de comptables et d'avocats.

Je m'inquiète pour tous ceux qui ont essuyé un refus mais auxquels on n'a pas donné une deuxième chance de se faire entendre. Ainsi, si tout ce que j'obtiens par mes interventions est la survie de mon entreprise et non un changement dans les us et coutumes des banques en général, ma tentative se sera soldée par un échec lamentable.

Si, à la fin de ces audiences, on ne change rien pour obliger les institutions financières et les gouvernements à faciliter la vie aux petites entreprises—et je parle de véritables changements et non de recommandations qui seront mises au rencart à

[Texte]

indefinitely—then in my mind this committee will have failed as well. Unless changes are made, unemployment and bankruptcies will remain high. We can grow out of this recession on the backs of small business, but the financial institutions and governments have to lighten the load on our backs for us to succeed.

Thank you for allowing me the time to present my side of the story. Now Mr. Pleet will speak to you.

Mr. Jeffrey Pleet (General Manager, Kiddie Kobbler, Gatineau, Quebec): Thank you for being here. I apologize to the members who would like a French copy. We don't have one prepared for you.

I also own the Kiddie Kobbler in Gatineau and a Kiddie Kobbler in Bayshore and a Kiddie Kobbler at Carlingwood in Ottawa.

Kiddie Kobbler is a franchise operation selling quality children's shoes. We serve the public with qualified children's shoe fitters, and one store can employ three to ten people.

My concern is that the bank lends by looking at balance sheets. There's a financial statement they get, they turn right to the balance sheet and that's all they see. They don't look to see if you made money, they don't look at anything else. They don't look at the money you've put in, nothing.

They discriminate against a small business, as you have heard today from two other people, because it's easier to deal with one big company than 20 small companies. They demand collateral, and most small businesses don't have much. We're here now because the Bank of Montreal and our other bank, the CIBC, feel that we should be putting more money into the business. Personally we're tapped right now.

They don't look at the total business. Our main bank was the Bank of Commerce for Kiddie Kobbler Gatineau, and it is for the other two. We haven't seen them near our store. Our bank manager commented, not to me but to someone who told me, there's never anybody in his store at noon. Well, we run a children's shoe store, and I think most mothers might be feeding their children around then. But it's something she didn't pick up on.

Loan managers do not see the day-to-day operation of the business, therefore they cannot make an educated decision. Too many of their decisions are formula driven. They come up with formulas off that balance sheet that would make your head spin.

They seem shortsighted. If they just lent 20 small businesses \$50,000, think about the gains for everybody. They'd get their bank fees, no problem. The government would get their taxes. There would be less unemployment and less welfare, less money going out of the system and more coming in.

[Traduction]

perpétuité—j'estimerai que votre Comité a également échoué dans son entreprise. Tant qu'on ne change rien au système, le taux de chômage et de faillite demeurera élevé. Il est certes possible de sortir de cette récession aux dépens des petites entreprises, mais les institutions financières et les gouvernements doivent alléger notre fardeau pour nous permettre de réussir.

Merci de m'avoir permis de vous présenter ma version des faits. M. Pleet va maintenant vous parler.

M. Jeffrey Pleet (directeur général, Kiddie Kobbler, Gatineau, Québec): Merci de nous avoir invités à comparaître. Je présente mes excuses aux députés qui auraient souhaité obtenir notre mémoire en français. Nous n'en avons pas.

Je suis également propriétaire du Kiddie Kobbler de Gatineau ainsi que du même magasin à Bayshore et d'un autre à Carlingwood, à Ottawa.

Kiddie Kobbler est un magasin franchisé qui vend des chaussures pour enfants de qualité. Notre clientèle est servie par des spécialistes de la chaussure pour enfants et un seul magasin peut employer trois à dix personnes.

Ce qui m'inquiète, c'est que la banque consent ses prêts en fonction du bilan d'une entreprise. Lorsqu'elle reçoit les états financiers de l'entreprise, elle se contente de vérifier le bilan. Peu lui importe que l'entreprise soit rentable, peu importe les autres détails. Elle ne tient pas compte de l'argent que vous avez investi, rien ne l'intéresse.

Les petites entreprises sont l'objet de discrimination, comme d'autres témoins vous l'ont déjà dit aujourd'hui, car il est plus facile de faire affaire avec une seule grosse société qu'avec 20 petites entreprises. Les banques exigent des biens en nantissement et la plupart des petites entreprises en ont peu. Nous sommes ici aujourd'hui parce que la Banque de Montréal et notre autre banque, la BCIC, estiment que nous devrions investir davantage dans l'entreprise. Pour ma part, mes réserves sont complètement épuisées.

La banque ne veut pas se faire une image globale de l'entreprise. Notre principale banque d'affaire était la Banque de Commerce pour le magasin de Gatineau, ainsi que pour les deux autres. Nous n'avons jamais vu qui que ce soit de la banque à proximité de notre magasin. Et pourtant, notre directeur de banque a fait remarquer, pas à moi personnellement mais à quelqu'un qui me l'a répété, qu'il n'y a jamais personne dans mon magasin à l'heure du midi. Il oublie que nous exploitons un magasin de chaussures pour enfants et qu'à cette heure-là, on peut supposer que la plupart des mères préparent le déjeuner pour leurs enfants. Mais c'est un détail qui semble lui avoir échappé.

Les directeurs des services de prêts ne s'intéressent pas au fonctionnement quotidien de l'entreprise et il leur est donc impossible de prendre une décision éclairée. Trop souvent, leurs décisions reposent sur des formules toutes faites. Ils établissent ces formules à partir de votre bilan, et c'est à y perdre son latin.

Ces personnes ne voient pas plus loin que le bout de leur nez. Si elles se contentaient de prêter 50 000\$ à 20 petites entreprises, pensez un peu au gain que cela représenterait pour tout le monde. Les banques toucheraient leurs frais de service, sans aucun problème. Le gouvernement percevrait ses taxes et ses impôts. On verserait moins en chômage et en aide sociale, on effectuerait moins de ponctions dans le système et on y contribuerait plus.

[Text]

[Translation]

• 1000

One big company might get \$100 million. The third world countries get \$100 million. One time I went to the bank, and its officials told me I had to guarantee them everything to buy the Kiddie Cobbler store at Bayshore. I told them they had just lent Brazil money and it cut off payments. They didn't care. They wanted my guarantee. I got my loan by arguing it wasn't right, but it was only for \$40,000. I don't think Brazil has paid back the Bank of Commerce yet.

The TD Bank advertises: "Your Bank Your Way". Try to go to the bank and ask them to do something your way because it's your bank. The CIBC's advertising says something like: "We are here to help you". I went to the CIBC, and a representative of the bank told me its ad lies. I have a witness. I'm going to go see her tomorrow again.

The Chairman: Mr. Pleet, I have to move quickly.

Mr. Pleet: Banks need incentives to loan money to businesses. Maybe the government could guarantee some of the loans to qualified small businesses. To the best of my knowledge, small businesses are looking for \$5,000 to \$100,000. Most small businesses are under-capitalized because the business may have grown too fast or hit a slow period. Government can help by reducing some of the bank's risk. Give the banks incentives to loan money to small businesses.

M. Rocheleau: Je vous remercie pour votre témoignage. Selon vous, qu'est-ce qui n'a pas été considéré par la banque dans vos relations avec celle-ci, surtout quand cela s'est mis à tourner un peu au vinaigre? À votre avis d'homme d'affaires, qu'est-ce que le banquier aurait dû considérer et qu'il n'a pas fait pour répondre à vos attentes?

Mr. Egli: All I would ask of bank officials, and it's now been done, is that they sit down and meet with us. When we applied to the Bank of Montreal for a loan, it was done through three telephone conversation. The loans officer never met with my partner and me. No one from the bank came to the store to see us. Bank officials asked for personal and business financial statements and were presented with them. They made a decision based on those statements without ever talking to us in person.

Mr. Pleet: We're also here today because the CIBC called our loan and our line of credit because this store has done poorly while my other two stores have done okay. We survived six months without any bank financing and asked the bank for some help to get over this last hurdle. That's why we're here. We wouldn't even be here if the CIBC and the Bank of Montreal had treated us properly.

Une grande entreprise pourrait obtenir 100 millions de dollars. Les pays du Tiers monde obtiennent de telles sommes. Une fois, je suis allé à la banque et les responsables m'ont dit qu'il me fallait tout leur garantir pour pouvoir acheter le magasin Kiddie Cobbler du centre commercial Bayshore. Je leur ai dit qu'ils venaient de prêter de l'argent au Brésil et que ce pays n'effectuait plus ses remboursements. Ils s'en moquaient bien, ce qu'ils voulaient, c'était ma garantie. J'ai fini par obtenir mon emprunt en dénonçant l'injustice, mais je n'ai obtenu que 40 000\$. Je ne pense pas que le Brésil ait encore remboursé son emprunt auprès de la Banque de Commerce.

La Banque Toronto-Dominion fait la publicité suivante: «Comme vous, pour vous». Essayez donc d'aller à la banque et de leur demander de faire quelque chose pour vous parce que c'est votre banque. Dans sa publicité, la BCIC dit ceci: «Nous sommes ici pour vous aider». Je suis allé à la BCIC et une préposé de la banque m'a déclaré que cette publicité est mensongère. J'ai un témoin. Je dois retourner la voir demain.

Le président: Monsieur Pleet, veuillez abréger.

M. Pleet: Les banques ont besoin de stimulants pour prêter de l'argent aux entreprises. Le gouvernement pourrait peut-être garantir une partie des emprunts contractés par des petites entreprises admissibles. Pour autant que je sache, les petites entreprises ont toutes besoin d'un montant variant entre 5 000\$ et 100 000\$. La plupart d'entre elles sont sous-capitalisées parce que l'entreprise a connu une expansion trop rapide ou traverse une période de ralentissement des affaires. Le gouvernement peut nous aider en absorbant une partie des risques de la banque. Il faut inciter les banques à consentir des prêts aux petites entreprises.

Mr. Rocheleau: Thank you for your presentation. In your opinion, what did the bank not take into consideration when you are dealing with them, especially when things started to get bad? As a businessman, tell us what should the banker have considered and did not do to meet your expectations?

M. Egli: Tout ce que je demande aux responsables des banques, et ils ne l'ont pas fait jusqu'ici, c'est de prendre la peine de discuter avec nous. Lorsque nous avons fait une demande d'emprunt à la Banque de Montréal, cela s'est fait par trois conversations téléphoniques. L'agent des prêts ne nous a jamais rencontrés, ni mon associé ni moi. Aucun représentant de la banque n'est venu au magasin pour nous voir. Les responsables ont demandé nos états financiers personnels et commerciaux, et nous les leur avons remis. Ils ont pris une décision en fonction de ces états sans jamais nous parler en personne.

M. Pleet: Nous sommes également ici aujourd'hui parce que la BCIC a exigé le remboursement de notre emprunt et supprimé notre marge de crédit parce que le magasin de Gatineau a obtenu des résultats médiocres tandis que les deux autres magasins s'en sortent bien. Nous avons survécu pendant six mois sans le moindre financement bancaire et nous avons demandé à la banque de nous aider à surmonter ce dernier obstacle. C'est pour cette raison que nous sommes ici aujourd'hui. Nous n'aurions même pas eu besoin de vous parler si la BCIC et la Banque de Montréal nous avaient traités convenablement.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Mitchell (Parry Sound—Muskoka): I think you make an excellent point when you talk about character. The banking industry normally lends money on the five Cs of credit, and character is one of them. You made the point that it should be the most important factor. The banks have to have an understanding of their clientele and a belief in the small businessperson who's in front of them. It is an important point that the banks need to take into account.

Your second observation was that cashflow is far more important than the balance sheet. The fact that a company is making sufficient profit to pay back the loan is far more important than its situation vis-à-vis its balance sheet.

You mentioned you would like to see the government help lessen the risk banks have to undertake. Do you believe the banks are establishing the appropriate risk level, or should they be taking more risk?

The second point you made was in respect to the banks being more willing to deal with large businesses rather than small businesses. Do you think it's appropriate for the government to expect the banks to make less profit in order to better serve the small business sector?

Mr. Pleet: Banks have taken a lot of risk by lending to third world countries and \$50,000 is not very much money to them. I don't think most small businesses would need \$50,000 to survive. Some of them are mom-and-pop operations. So I don't think they consider us terrible risks. I think we are very time-consuming. We take up a lot of work, a bunch of cheques go through. They have to monitor our accounts. They have to check that if I'm \$100 over my line of credit, boom, the cheque goes back. I'd rather deal with one bank than twenty credit managers, but, no, I have to deal with this one bank. It is just the overall treatment of us.

• 1005

Mr. Mitchell: Do you think it's appropriate for the banks to take less profitability when dealing with small businesses, be willing to accept less profitability?

Mr. Pleet: Yes, if they're the banks for Canadians, because everybody has to help. I have to help the poor child that comes in on social assistance. I might even give my shoes to him at cost. I might not make any money on that child. I have to do my thing to help him, as I have to help his parents, as the bank has to help me.

As the other lady pointed out, I have not seen the bank manager near my store. They up and took our accounts away from our branch. They're at another branch across town and we've been forced to go there a couple of times to meet with them. They just don't understand small business, not at all. She thinks it's pretty funny, by the way, that we're here because we complained about the Bank of Montreal and Myles was in the newspaper.

M. Mitchell (Parry Sound—Muskoka): Je pense que vous avez fait valoir un argument pertinent en parlant de la réputation du chef d'entreprise. Les banques consentent généralement des prêts en fonction des cinq critères du crédit, dont la réputation fait partie. Vous avez signalé que cela devrait être le facteur le plus important. Les banques doivent mieux connaître leur clientèle et avoir confiance dans le petit entrepreneur qui vient les voir. C'est un aspect important dont les banques devraient tenir compte.

Vous avez dit ensuite que les liquidités sont beaucoup plus importantes que le bilan proprement dit. Le fait qu'une société fasse assez de bénéfices pour rembourser son prêt est beaucoup plus important que sa situation décrite au bilan.

Vous avez dit que le gouvernement devrait absorber une partie des risques que doivent prendre les banques pour nous consentir des prêts. À votre avis, les banques prennent-elles suffisamment de risques, ou devraient-elles en prendre davantage?

Toujours au sujet des banques, vous avez ajouté qu'elles sont bien plus disposées à prêter à de grosses sociétés qu'à des petites entreprises. À votre avis, serait-il normal que le gouvernement demande aux banques de faire moins de bénéfices pour mieux servir la petite entreprise?

M. Pleet: Les banques ont pris beaucoup de risques en consentant des prêts aux pays du Tiers monde et, pour elles, 50 000\$, ce n'est pas grand-chose. Je pense même que la plupart des petites entreprises n'auraient pas besoin de 50 000\$ pour survivre. Il s'agit parfois de petites entreprises familiales. Je ne pense pas que ce soit le risque qui fasse hésiter les banques, mais plutôt le temps que prend la gestion de nos comptes. Nous exigeons d'elles beaucoup de travail, car il y a une foule de chèques à traiter. Elles doivent surveiller nos comptes. Elles doivent vérifier si ma marge de crédit est à découvert de 100\$ auquel cas, le chèque est renvoyé automatiquement. J'aimerais mieux faire affaire avec une seule banque qu'avec 20 agents de crédit, mais non, je dois faire affaire avec sept banques en particulier. Je reproche aux banques leur façon de nous traiter en général.

M. Mitchell: À votre avis, est-il normal que les banques acceptent de faire moins de bénéfices lorsqu'elles traitent avec des petites entreprises?

M. Pleet: Oui, si ce sont des banques pour les Canadiens, car tout le monde doit faire sa part. De mon côté, je dois aider l'enfant pauvre qui vit de l'aide sociale et qui se présente dans mon magasin. Je dois parfois lui vendre mes chaussures au prix coûtant. Je ne vais pas gagner d'argent sur cette vente. Je dois faire ma part pour l'aider, ainsi que ses parents, au même titre que la banque doit m'aider.

Comme l'a dit la personne qui a comparu avant nous, je n'ai jamais vu le directeur de notre banque près de mon magasin. Nos comptes ne se trouvent plus dans notre succursale locale mais dans une autre succursale de l'autre côté de la ville, où nous avons dû nous rendre à deux reprises pour rencontrer les responsables. Ils ne comprennent rien à la petite entreprise. La responsable trouve d'ailleurs assez drôle que nous soyons ici parce que nous nous sommes plaints au sujet de la Banque de Montréal et que Myles a fait l'objet d'un article dans les journaux.

[Text]

[Translation]

Mr. Hanrahan: Thank you, gentlemen, for your presentations.

I'm seeing a conflict here from some previous witnesses and you. From the bank's side, they're saying that one of our major problems is that small businessmen are unaware of the needs of the bank in terms of even the application process. You were saying this morning that the banks, particularly at the local level, are unaware of your needs. There seems to be a lack of communication.

Do you see a role for perhaps an educational process between the two institutions? Would that be a positive method of increasing the relationship between small businesses and banks?

Mr. Egli: I think that would be a definite plus. I think if the bank programs were properly explained to the small businesses when they applied, then the small business people would know which program to apply for in the first place. Once we sat down with the Bank of Montreal last week and they explained the full concept of one of the programs we had applied under, there was no disagreement on our part that we didn't qualify, but it had never been fully explained.

Mr. Hanrahan: Whose responsibility is it to explain, in your opinion? Is that the bank's responsibility to explain it to you or is it your responsibility to be aware of what the bank's needs are?

Mr. Egli: I feel if I go to a bank to get a loan, then they should explain their programs to me. If somebody comes in to buy a pair of shoes from me, then it's my responsibility to explain the make-up of the shoe so that the customer knows what he is getting. As far as I'm concerned, I'm a customer of the bank; therefore, they should be able to explain their programs to me so that I understand them. They should make sure I understand them so that there's no misunderstanding on either side.

Mr. Hanrahan: Yes. They are in fact selling a service.

Mr. Egli: That's right.

Mr. Hanrahan: But as the previous witness suggested, there is this psychological attitude that there is a sense of privilege in your being allowed to borrow from the bank. In your example, it would be a privilege for me to be able to buy a pair of shoes for my child from you. Would you agree that that seems to be the psychological attitude towards borrowing on the part of small businessmen?

Mr. Egli: Right now it is, yes. It's starting to change.

Mr. Hanrahan: The other point that caught me in both cases is the effect of publicity. In the previous witness's case, when she went public the bank responded; when you went public the bank responded. Can we conclude from that, then, that the way to go in order to get your objective is to seek publicity?

Mr. Egli: It appears to be the way. I would hope that in the future it doesn't have to be that way.

M. Hanrahan: Merci, messieurs, de votre témoignage.

Je décèle une contradiction entre ce que nous ont dit d'autres témoins avant vous et votre témoignage. Les porte-parole des banques nous disent que l'un de leurs principaux problèmes vient du fait que les chefs de petites entreprises ne sont pas conscients des besoins de la banque, ne serait-ce qu'en ce qui concerne le processus des demandes d'emprunt. Vous nous avez dit ce matin que les banques, surtout au niveau local, ne sont pas au courant de vos besoins. Il semble y avoir un manque de communication.

À votre avis, faudrait-il mettre sur pied un mécanisme permettant de sensibiliser chacune des parties aux besoins de l'autre? Serait-ce une bonne méthode pour améliorer les relations entre les petites entreprises et les banques?

M. Egli: Ce serait sans aucun doute un net progrès. Si les programmes offerts par les banques étaient convenablement expliqués aux petites entreprises lorsqu'elles présentent une demande, les petits commerçants sauraient au départ à quel programme ils sont admissibles. Lorsque nous avons rencontré les représentants de la Banque de Montréal la semaine dernière et qu'ils nous ont expliqué les critères du programme en vertu duquel nous avions présenté une demande, nous avons parfaitement compris que nous n'étions pas admissibles, mais personne ne nous l'avait jamais expliqué.

M. Hanrahan: À qui incombe-t-il de donner ces explications, selon vous? Est-ce à la banque de vous expliquer le système ou vous est-ce à vous d'être au courant des besoins de la banque?

M. Egli: Si je m'adresse à une banque pour obtenir un emprunt, celle-ci devrait m'expliquer les programmes qu'elle offre. Si quelqu'un vient dans mon magasin pour acheter une paire de chaussures, c'est à moi de lui expliquer comment celle-ci est fabriquée pour que le client connaisse le produit qu'il achète. Pour ma part, je suis client de la banque; en conséquence, ses responsables devraient m'expliquer le fonctionnement des programmes pour que je les comprenne. Ils devraient faire en sorte que je comprenne bien pour éviter les malentendus de part et d'autre.

M. Hanrahan: C'est vrai. En fait, la banque vend un service.

M. Egli: C'est exact.

M. Hanrahan: Toutefois, comme nous l'a dit le témoin précédent, il y a une attitude psychologique dont il faut tenir compte, selon laquelle le fait que vous puissiez emprunter auprès d'une banque constitue pour vous une sorte de privilège. Dans votre cas, ce serait un privilège pour moi de pouvoir acheter une paire de chaussures pour mes enfants dans votre magasin. Ne croyez-vous pas que c'est un peu ce que l'on se dit lorsqu'on pense aux emprunts que veulent contracter les petites entreprises?

M. Egli: Pour le moment, en effet, cette attitude existe mais cela commence à changer.

M. Hanrahan: L'autre question qui m'a frappé, dans les deux cas, c'est le rôle de la publicité. La témoin précédente nous a dit que lorsque elle a décidé de divulguer ses problèmes au grand jour la banque a réagi; il en est allé de même pour vous. Peut-on donc en conclure que la meilleure façon pour vous d'atteindre votre objectif, c'est de rechercher la publicité?

M. Egli: Il semble bien que ce soit le cas. J'espère, qu'à l'avenir, ce ne sera plus nécessaire.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Pleet: You know the saying: you don't hear from the good customers, but the bad customers. . . One person can tell 10 or 20 people. When Myles's article appeared last Saturday in *The Ottawa Citizen*, do you know how many phone calls we received about that, how many people knew about it? All the banks advertising for that week could have been shot by everybody who saw it, because they just laughed and said that's not true.

M. Pleet: Vous savez ce que l'on dit: on n'entend jamais parler des bons clients, mais des mauvais clients. . . Une personne peut en appeler 10 ou 20 autres. Lorsque l'article de Myles a paru samedi dernier dans *The Ottawa Citizen*, savez-vous combien de coups de téléphone nous avons reçus à ce sujet, combien de personnes étaient au courant? Je pense que les annonces des banques qui ont paru dans les journaux cette semaine—là n'ont dû servir à rien, car tous ceux qui les ont vues ont dû éclater de rire car ils savent que c'est absolument faux.

• 1010

It's happening and people know it. Small businessmen out there know the banks give them a very hard time. Other people don't want to fight. Like Myles says, we're survivors and we want to fight. This is our way of fighting, I guess.

Donc, cette attitude existe et les gens en sont conscients. Les petits entrepreneurs sont particulièrement bien placés pour savoir que les banques leur rendent souvent la vie difficile. Mais tout le monde n'a pas envie de se battre. Comme Myles l'a dit, nous sommes des gens persistants et nous comptons nous défendre pour assurer notre survie. Je suppose que, pour nous, c'est notre façon de mener la lutte.

Mr. Hanrahan: I have one more question related to my first issue. In regards to that communication or educational process between the bank and the small businessman, do you see government playing a role in that?

M. Hanrahan: J'ai une autre question à vous poser qui rejoint la première. En ce qui concerne les communications ou l'échange d'informations entre les banques et les petits entrepreneurs, pensez-vous que le gouvernement aurait un rôle à jouer dans ce domaine?

Mr. Egli: I think government should have tighter control on the banks. I think the Liberals at the present time are trying to go that route. It's obvious from the way some of the banks are responding now that they are feeling the pressure. They're doing everything they can to make sure the legislation isn't changed so they can do this voluntarily and are not strapped down.

M. Egli: Je pense que le gouvernement devrait contrôler davantage les banques. J'ai l'impression que les Libéraux tentent de prendre cette direction. Et d'après la réaction de certaines banques, on a bien l'impression qu'elles sentent que la pression augmente. Elles font l'impossible pour empêcher que l'on apporte des modifications à la loi, afin qu'elles puissent agir d'elles-mêmes, sans qu'on leur impose quoi que ce soit.

I think in the long run it's probably going to have to come down to legislation. Otherwise in five years' time we're going to have to have another committee like this and start the process all over again.

J'ai l'impression qu'en fin de compte, il va bien falloir modifier la loi. Autrement, dans cinq ans, un autre comité va devoir refaire le travail que vous êtes en train de faire maintenant.

Mr. Hanrahan: So are you suggesting the mere existence of this committee is what is causing this reaction in terms of the banks, and unless we legislate it will fade away as a process?

M. Hanrahan: Vous laissez entendre que c'est la création du comité qui aurait incité les banques à réagir, et que par conséquent, si nous ne modifions pas la loi, tout sera oublié d'ici quelque temps et la situation restera inchangée. C'est bien cela?

Mr. Egli: As I was told yesterday by somebody in the media, right now banks lending money to small business is the sexy topic. That's why it's getting the airwaves.

M. Egli: Comme un journaliste me l'expliquait hier, la question des prêts consentis aux petits entrepreneurs par les banques semble intéresser beaucoup de gens en ce moment. C'est pourquoi on en parle beaucoup dans les médias.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Thank you very much for coming.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Merci infiniment d'être venu rencontrer les membres du comité.

I want to try a different approach in that I want to see how typical you are of very small businesses. I want to just get a feel for what size of business you have—how many employees you have, how many hours you work, what type of working capital you require, what kind of equity you have—in your businesses.

J'aimerais essayer de voir le problème sous un autre angle en cherchant à déterminer dans quelle mesure vous êtes une petite entreprise typique. J'aimerais simplement avoir une idée de la taille de votre entreprise. . . c'est-à-dire le nombre d'employés, l'importance de votre fonds de roulement et de vos capitaux propres.

What I'm gathering—and I don't know and I don't want to be mistaken—is that when you're talking about \$40,000 worth of working capital you're not asking for a whole lot. The question I have is, is a lot of it tied up also with inventory?

J'ai l'impression—mais il faut me corriger si je me trompe—que quand vous parlez d'un fonds de roulement de 40 000\$, vous ne demandez pas grand-chose, en fin de compte. Ma question est celle-ci: ce fonds de roulement sert-il surtout à constituer des stocks?

Mr. Pleet: Well, just to give you a basis, one of the stores employs about ten people, one employs about six or seven, and one employs five.

M. Pleet: Eh bien, pour vous donner une idée, l'un de nos magasins compte une dizaine d'employés, un autre, six ou sept, et un autre, cinq.

[Text]

Working capital is the hardest thing in our business. We're a shoe store; we have dead items that aren't going to sell, and we have to reduce them and get rid of them. We have trouble in certain months with working capital.

One time the bank pulled my working capital from one of the stores because my inventory wasn't high enough to justify the working capital, but I needed the working capital in the slow time, not in the busy time. They couldn't comprehend that.

Mr. Ianno: What did the loan manager say?

Mr. Pleet: Tough luck.

Mr. Ianno: Was it the same one who had given you the loan in the first place?

Mr. Pleet: No.

Mr. Ianno: It changed again?

Mr. Pleet: It changed. In about 1991 everything changed. It was a total difference. The old loan guys were great; the new ones we had were rotten.

When we met with the Bank of Montreal I had in my folder my financial statement from the two companies I owned separate from the Kiddie Kobbler in Gatineau. I showed it to him and when he looked at it he started smiling. They saw equity in the business. They didn't see a business that had been struggling. They saw one business that's been growing and growing nicely. But they still gave us trouble.

Yes, there's equity in our business, and they've taken the equity in the businesses I have. My accountants explained to me how the bank looks at the balance sheet, and according to the bank I have no equity.

Mr. Ianno: How many hours do you work?

Mr. Pleet: Well, now, thanks to Bobby Rae we're at seven days a week. I don't know. I'm on call twelve hours a day, five days a week. As a minimum I'm there eight to nine hours plus most Sundays.

Mr. Egli: So you're looking at a minimum of sixty hours.

Mr. Pleet: Yes.

Mr. Egli: And that's before you do the paperwork.

Mr. Ianno: So in other words, you're committed to your business. You're working very hard.

Mr. Pleet: Yes.

Mr. Ianno: You're not going to give it up easily.

Mr. Pleet: To give an example, it's costing me money to be here because I had to have someone come in to relieve me this morning so I could be here. Any time any small business person comes in front of you it's costing them money.

[Translation]

Notre fonds de roulement constitue l'aspect le plus problématique de notre entreprise. Nous sommes un magasin de chaussures; nous avons donc un certain nombre d'articles qui se vendent mal, et nous devons absolument les écouler. Par conséquent, le fonds de roulement pose un problème pendant certains mois.

Il est arrivé que la banque reprenne mon fonds de roulement pour l'un des magasins, parce que mes stocks n'étaient pas suffisamment élevés pour justifier l'importance du fonds; mais c'est justement pendant les périodes de faible vente, et non pendant les périodes les plus occupées, que j'ai besoin de ce fonds de roulement. Mais je n'ai jamais réussi à faire comprendre cette réalité aux représentants de la banque.

M. Ianno: Et que vous a dit le responsable de la banque?

M. Pleet: Tant pis pour vous.

M. Ianno: S'agissait-il de la même personne qui vous avait consenti le prêt au départ?

M. Pleet: Non.

M. Ianno: Il y a eu d'autres changements de personnel?

M. Pleet: Oui. En 1991, tout a changé. C'était le jour et la nuit. Ceux qui s'occupaient de notre prêt auparavant étaient formidables; par contre, les nouveaux étaient abominables.

Lorsque nous avons rencontré le responsable de la Banque de Montréal, j'avais avec moi les états financiers des deux compagnies dont je suis propriétaire, en plus du magasin Kiddie Kobbler à Gatineau. Je les lui ai donnés et dès qu'il a commencé à les regarder, il s'est mis à sourire. Il constatait que nous avions effectivement des capitaux propres. Il ne s'agissait donc pas d'une entreprise qui avait de la peine à survivre. Il se rendait compte qu'il avait affaire à une entreprise qui était en pleine expansion, mais cela ne l'a pas empêché de nous rendre la vie difficile.

Donc, pour vous répondre, nous avons des capitaux propres mais la banque considère qu'ils sont à elle. D'après ce que m'ont expliqué mes comptables, ce qui compte le plus pour la banque, c'est le bilan, et d'après la banque, je n'ai pas de capitaux propres.

M. Ianno: Vous travaillez combien d'heures?

M. Pleet: Eh bien, grâce à Bobby Rae, nous travaillons sept jours par semaine. Je ne peux pas vous dire combien d'heures cela représente. Je suis en disponibilité douze heures par jour, cinq jours par semaine. Donc, je travaille un minimum de huit à neuf heures par jour, plus la majorité des dimanches.

M. Egli: Donc, un minimum de soixante heures.

M. Pleet: Oui.

M. Egli: Et cela ne tient même pas compte du travail administratif.

M. Ianno: Autrement dit, vous êtes totalement investi dans votre entreprise. Vous travaillez extrêmement fort.

M. Pleet: Oui.

M. Ianno: Donc, vous n'allez pas abandonner sans vous battre.

M. Pleet: Pour vous donner un exemple, ma présence devant le comité me coûte quelque chose, car j'ai dû me faire remplacer par quelqu'un d'autre ce matin. Chaque fois qu'un petit entrepreneur comparaît devant le comité, cela lui coûte quelque chose.

[Texte]

Mr. Ianno: In terms of your management skills, both of you, do you feel there's something else someone has said that you could do but are not doing to make your business more effective?

Mr. Pleet: From the results we have of our financial statements from 1993, we've improved on a lot of them. It's also helped that we're coming a little bit out of the recession and people are spending money they weren't spending before.

• 1015

Mr. Ianno: But it's not your management skills per se, is that what you're getting at?

Mr. Pleet: It is, because we're always there. In our business, as I said, we fit the children's shoes. So the mothers who want quality for their children—and we all know that if the shoes don't fit, your whole body aches—know they can come to us, and they recognize me, recognize Myles, and recognize our staff. So we're there and there's a commitment.

Mr. Ianno: Myles, are you yourself finding that there's anything the banks or anyone else could have suggested or did suggest that you did not think of already?

Mr. Egli: No, and anything that has been suggested in the past we were very quick to implement. We know it's a learning process. We're two young guys and know it's a business and every day something new happens in the business.

Mr. Ianno: But the banks never said to either of you that because of your lack of management skills they were not going to give you working capital.

Mr. Egli: No, that factor was never called into question.

The Chairman: Thank you, gentlemen. Your contribution to our study has been very valuable. We will examine your presentation and your recommendations carefully. If you have any second thoughts or other ideas you'd care to submit to our committee, please feel free to get in touch with us—either the clerk or me, or any member of the committee—in the next few weeks. Thank you for being here.

Mr. Egli: Thank you.

Mr. Pleet: Thank you.

The Chairman: Our next witness is Dr. William Forder, president of Amertek Incorporated, Woodstock, Ontario.

I welcome you, Dr. Forder. We have received fairly substantial documentation from you. I myself have had a chance to read a brief you prepared of approximately 29 pages in total, including graphics and so forth. I don't know if you'll have time to read the whole 29 pages of your initial statement, but I'd ask you to perhaps touch upon the highlights. Thank you.

Dr. William Forder (President, Amertek Inc., Woodstock, Ontario): Thank you, Mr. Chairman, and thanks to the committee for asking me to be here today.

[Traduction]

M. Ianno: En ce qui concerne vos compétences en gestion — et là je parle à vous deux — pensez-vous, d'après ce que vous avez entendu, que vous pourriez peut-être rentabiliser davantage votre entreprise si vous preniez certaines mesures?

M. Pleet: Si je me fonde sur les états financiers de l'entreprise de 1993, je constate que nous avons grandement amélioré l'efficacité de notre exploitation. Le fait que la récession tire à sa fin et que les gens commencent à dépenser un peu plus nous a également aidé.

M. Ianno: Mais cela ne concerne pas vos compétences en gestion n'est-ce pas?

M. Pleet: Si, parce que nous sommes toujours présents. Comme je vous l'expliquais tout à l'heure, nous vendons des chaussures d'enfants. Donc, les mères qui veulent acheter un produit de qualité pour leurs enfants — et nous savons tous que si nos chaussures ne sont pas de la bonne pointure, cela fait mal un peu partout — savent qu'elles peuvent s'adresser à nous. D'ailleurs, elles me connaissent, elles connaissent Myles et elles connaissent les autres membres du personnel. Donc, nous sommes là tout le temps et les gens constatent que nous sommes vraiment investis dans l'entreprise..

M. Ianno: Myles, les banques ou d'autres personnes vous ont-elles suggéré de prendre d'autres mesures auxquelles vous n'aviez pas pensé?

M. Egli: Non. D'ailleurs, quand on nous suggère quelque chose, nous l'appliquons très rapidement. Nous savons très bien que c'est un processus d'apprentissage. Nous sommes jeunes tous les deux et nous savons très bien qu'il arrive toujours du nouveau dans l'entreprise.

M. Ianno: Mais les banques ne vous ont jamais dit qu'elles ne vous donneraient pas de fonds de roulement en raison de l'insuffisance de vos compétences en gestion.

M. Egli: Non. On n'a jamais remis en question nos compétences.

Le président: Merci, messieurs. Vous avez fait une excellente contribution à notre étude. Nous allons d'ailleurs étudier en profondeur votre exposé et vos recommandations. Si vous avez d'autres idées à nous transmettre, n'hésitez pas à vous mettre en rapport avec nous — en vous adressant au greffier, à moi-même ou à un autre membre du comité — dans les quelques semaines qui viennent. Nous vous remercions de votre présence.

M. Egli: Merci.

M. Pleet: Merci.

Le président: Nous passons maintenant au témoin suivant: Docteur William Forder, président de Amertek Incorporated, établie à Woodstock, en Ontario.

Je vous souhaite la bienvenue au comité, docteur Forder. Vous nous avez déjà envoyé un document assez substantiel. Moi-même, j'ai eu l'occasion de lire votre mémoire d'environ 29 pages, qui comprend des graphiques, etc. Je ne crois pas que vous aurez le temps de nous lire votre mémoire intégral de 29 pages, mais je vous demanderais de nous en présenter les faits saillants. Merci.

M. William Forder (président, Amertek Inc., Woodstock (Ontario)): Merci monsieur le président, et je tiens à remercier le comité de son invitation.

[Text]

To give you some of my background, I'm a medical doctor, a surgeon in east-end Toronto, and an investor in a small to medium-sized Ontario manufacturing firm.

The story I have to relate to you is a horror story. It's about the near death of a truck manufacturer in Woodstock, Ontario. This firm made special military aircraft rescue fire-fighting vehicles—trucks that save lives and that are known for the quality of their technology and their reliability. They were used to fight in the Gulf War and are presently used around the world by the U.S. army and the U.S. navy. They're even stationed at the White House heliport facility. The company still makes the state-of-the-art environmental waste management trucks called Shu-Pak I and Shu-Pak II Refuse Side-Loaders.

You would think the road to success for a manufacturer of this type would be an easy one. You would think the Canadian banks would readily support its growth and development. You would also think the federal government would be its best friend as it sought to develop world markets, especially because the manufacturer obtained its U.S. military contracts at Ottawa's urging.

In fact, life has been anything but easy for this manufacturer. It has almost been squeezed out of existence as it has been bludgeoned by a working capital freeze. The blame rests squarely at the feet of a particular Canadian bank and of a federal government agency, a crown corporation.

The company is called Amertek Inc. of Woodstock, Ontario. I'm a director and one of its 3,000 shareholders. Let me begin to tell you a bit about Amertek.

We've been in business since 1946 and have two divisions. We have a special vehicles division solely devoted to the building of aircraft rescue fire-fighting vehicles for the U.S. army and U.S. navy. We've also made them for the Egyptian air force and the Government of Canada airports. Hundreds of military fire trucks were manufactured by Amertek, sold to the U.S. army and navy over an eight-year period, and are presently stationed all over the world.

The manufacturing division has been literally shut down and only carries on with warranty work on behalf of the CCC in regards to the military fire trucks.

The other division is a waste management company called Shu-Pak Refuse Equipment Inc., which manufactures single-person one-and two-stream curbside garbage trucks. They also manufacture dump trucks, carbon black bodies, and grain bodies. These vehicles are very much in demand all over North American, with recent great interest for these vehicles coming from international sources. We've also just invented a new two-stream Shu-Pak II vehicle that picks up recyclables and wet

[Translation]

Pour vous donner une petite idée de mes antécédents, je suis médecin, chirurgien pour être précis, en exercice dans un quartier de l'est de Toronto, et je suis également investisseur dans une entreprise manufacturière ontarienne de taille moyenne.

Ce que j'ai à vous raconter ce matin est ce qu'on appelle une histoire d'horreur. Elle concerne la quasi disparition d'un fabricant de camions implanté à Woodstock, en Ontario. L'entreprise en question fabriquait des véhicules de sauvetage d'aéronefs et de lutte contre les incendies—des camions qui permettent de sauver des vies et qui sont connus pour la qualité de leur technologie et pour leur fiabilité. Ils ont été utilisés pendant la guerre du Golfe, et l'armée et la marine américaines les emploient à présent un peu partout au monde. Il y en a même un certain nombre à l'héliport de la Maison Blanche. L'entreprise en question continue de fabriquer des camions de gestion des déchets écologiques, employant une technologie pointue, qu'on appelle des camions à ordures à chargement latéral Shu-Pak I et Shu-Pak II.

Vous êtes sans doute en train de vous dire qu'un fabricant de ce type devait réussir facilement. Vous pensez sans doute que les banques canadiennes seraient enthousiastes devant la possibilité de soutenir son expansion. Vous vous dites aussi sans doute que le gouvernement fédéral serait l'un des ses premiers alliés, à mesure qu'il cherche à pénétrer d'autres marchés, surtout que ce fabricant a décroché des contrats militaires américains à la demande du gouvernement fédéral.

Or, tout n'a pas marché comme sur des roulettes pour le fabricant en question. Son existence a été gravement mise en péril quand son fonds de roulement a été bloqué. Qui plus est, ce sont une banque canadienne en particulier et un organisme fédéral—une société de la Couronne, en l'occurrence—qui sont les auteurs de cette action répréhensible.

L'entreprise que je viens de vous décrire s'appelle Amertek Inc. et elle est implantée à Woodstock, en Ontario. J'en suis à la fois l'administrateur et l'un de ses 3 000 actionnaires. Permettez-moi donc de vous parler un peu d'Amertek.

Notre entreprise, qui comporte deux divisions, existe depuis 1946. Nous avons une division des véhicules spéciaux qui fabrique exclusivement des véhicules de sauvetage d'aéronefs et de lutte contre les incendies pour l'armée et la marine américaines. Nous en avons également fabriqué pour les forces aériennes égyptiennes et pour les aéroports relevant du gouvernement du Canada. Des centaines de camions d'incendie militaires fabriqués par Amertek ont été vendus à l'armée et à la marine américaines au cours d'une période de huit ans, et sont maintenant employés partout dans le monde.

La division de la fabrication a plus ou moins cessé de fonctionner et se contente d'effectuer les réparations que requièrent les camions d'incendie militaires en vertu des clauses de garantie, au nom de la CCC.

L'autre division, connue sous le nom de Shu-Pak Refuse Equipment Inc. oeuvre dans le domaine de la gestion des déchets puisqu'elle fabrique des camions à ordures à opérateur unique et à réservoir simple ou double. Elle fabrique également des camions à benne, des carrosseries en noir de carbone et des carrosseries à trémie. Ces véhicules sont très demandés partout en Amérique du Nord et, depuis un certain temps, on constate un intérêt accru pour ces véhicules à l'étranger. De plus, nous

[Texte]

garbage at the same time and stores them in separate hoppers. This vehicle fits into a municipal refuse site, which automatically sorts the garbage.

[Traduction]

venons d'inventer un nouveau véhicule Shu-Pak II à compartiments doubles qui permet de prendre simultanément les produits recyclables et les ordures humides et de les garder en trémies distinctes. Ce véhicule accède sans difficultés aux décharges municipales, où des équipements spéciaux permettent de faire le tri automatique des ordures.

• 1020

So you must ask yourself, how did this company with all its expertise and world-class vehicles get into financial difficulty? The answer is as follows.

In 1984-85 we got involved with a Canadian crown corporation that is responsible for all military contracts in Canada. It is called the Canadian Commercial Corporation, or the CCC.

In 1984 the CCC entered into a contract with the U.S. army to build 362 rescue vehicles for the U.S. army. The contract price was \$45 million U.S. Another Canadian manufacturer in western Ontario had previously attempted and failed to meet the contract, and one of their divisions went into bankruptcy.

In the spring of 1985 Amertek approached the CCC with an intent to obtain the U.S. army subcontract work and was turned down by the CCC. They said that we did not have sufficient expertise to perform the subcontract work and refused Amertek's request. Only after the CCC received a "show cause" or a "threat of termination" of the contract by the U.S. army did it quickly change its mind and award Amertek the subcontract work.

Although Amertek was a highly regarded builder of commercial vehicles, it had no prior experience in military contracts. The CCC, being the prime contractor, assured its subcontractor, Amertek, they had a world of experience in administering foreign military contracts. They assured us that they would administer the contract for us and guide us through the minefield of military contract manufacturing, and believe me, it is a minefield. They assured us that we would get paid. In our view the CCC let us down completely.

In 1984 Amertek had up to \$11 million in cash and a net worth or equity base of \$5 million. In 1994, after 10 years of hard work and completing all obligations to the U.S. military and to our government, Amertek has now run out of working capital and shows a negative equity of \$14 million. As well, over 175 high-paying jobs have been lost. Throughout the life of the contract there was an excellent financial management with no dividends paid to any party in the company.

Vous devez donc vous demander comment cette entreprise, qui fabriquait des véhicules dont la qualité était reconnue mondialement et qui disposait d'une telle expertise a pu se retrouver dans une situation financière aussi grave? Eh bien, voilà la réponse.

En 1984-1985, nous avons établi des liens avec une société de la Couronne canadienne qui est responsable de l'ensemble des contrats militaires au Canada. Il s'agit de la Corporation commerciale canadienne, ou la CCC.

En 1984, la CCC a passé un contrat avec l'armée américaine pour construire 362 véhicules de sauvetage. La valeur du contrat était de 45 millions de dollars américains. Un autre fabricant canadien, dans l'Ouest de l'Ontario, avait déjà essayé de respecter les conditions du contrat, sans y réussir, et l'une des divisions de l'entreprise en question a fini par faire faillite.

Au printemps de 1985, Amertek s'est adressée à la CCC en vue d'obtenir du travail de sous-traitance pour l'armée américaine, mais elle s'est vue refuser sa demande. La CCC prétendait que nous n'avions pas l'expertise nécessaire pour effectuer les travaux de sous-traitance et a donc refusé d'accueillir la demande d'Amertek. C'est seulement après l'intervention de l'armée américaine, qui exigeait que la CCC justifie son refus et menaçait de résilier le contrat, que la Corporation commerciale canadienne a fait volte-face et a décidé d'adjuger le contrat de sous-traitance à Amertek.

Même si Amertek était un fabricant de véhicules commerciaux très réputé, il n'avait aucune expérience des contrats militaires. La CCC, étant le maître d'oeuvre, a garanti à son sous-traitant, Amertek, qu'elle avait une longue expérience de l'administration des contrats militaires étrangers. Elle nous a garanti qu'elle se chargerait de l'administration du contrat et qu'elle nous aiderait à retrouver notre chemin dans ce terrain miné qu'est la fabrication dans le cadre des contrats militaires—et je n'exagère pas en vous disant qu'il s'agit d'un terrain miné. Les responsables de la Corporation nous ont garanti que nous serions payés. Or, la CCC n'a aucunement tenu ses promesses à cet égard.

En 1984, Amertek avait environ 11 millions de dollars en liquide et une valeur nette ou des capitaux propres de 5 millions de dollars. En 1994, après 10 ans de travail sans relâche et après avoir respecté toutes nos obligations envers les forces militaires américaines et notre propre gouvernement, Amertek se retrouve à présent sans fonds de roulement, et son bilan indique une perte de capitaux propre de 14 millions de dollars. De plus, plus de 175 emplois à rémunération élevée ont été perdus. Pendant la durée du contrat, la question financière a toujours été excellente, et aucun dividende n'a jamais été payé à une partie quelconque rattachée à l'entreprise.

[Text]

At the peak of manufacturing operations in 1988-89 our annual sales were close to \$40 million. Currently, annual sales are less than \$5 million and employment is down to 25 or fewer employees from our previous 200.

In 1988-89 we enjoyed a line of credit from the Bank of Montreal of approximately \$4 million to \$6 million and had an excellent relationship. However, in 1989-90 an audit by a major accounting firm had to be reversed, showing a loss or a cost overrun on a contract of \$5 million, a contract for which the CCC was our prime contractor and was supposed to be managing with us. The cost overruns were due to delays and other over-scope work and inaccuracies in a sophisticated cost-to-complete contract accounting system.

Now comes in the bank. We immediately notified the Bank of Montreal, which reacted immediately by placing us in the SAMU group, which is a special accounts management unit, also known as a special workout group. They proceeded to cut our loan in half and cap our working capital. The bank would not provide necessary working capital, and so the company operations were shut down.

Two private investors were encouraged to invest over \$2 million into the company to provide necessary funding to save the company and the U.S. military contracts for our government. The bank then demanded a \$30,000 fee for renewing their line. As well, they did a company review by Coopers and Lybrand, who charged us another \$35,000. Then they said in order to stay in the SAMU group they wanted another fee of \$1,000 a month. Subsequent fees were charged on every possible occasion by the Bank of Montreal.

Then, despite the heroic efforts of the operational and the financial management of the company in completing the U.S. army contract and starting into a U.S. navy contract of 118 vehicles, the "SAMU wrestlers of the BMO", as my MP for Broadview—Greenwood, Dennis Mills, so aptly named them, put a choke-hold on the company by issuing a formal demand, on December 9, 1991, for total repayment of \$1.3 million still owing. We paid them down from \$6 million. Now we're down to \$1.3 million and they wanted \$30,000 in interest and costs.

Through the persistent efforts of our management team and my MP Mr. Mills, the demand letter was temporarily rescinded, but the BMO still kept the gun to our heads. They demanded full pay-down on or before January 15, 1992, or else they threatened to enforce their security.

[Translation]

Quand les opérations de fabrication étaient à leur apogée, en 1988-1989, notre chiffre d'affaires annuel s'élevait à presque 40 millions de dollars. À l'heure actuelle, notre chiffre d'affaires est inférieur à 5 millions de dollars, et au lieu d'avoir 200 employés, nous n'en avons plus que 25, ou même moins.

En 1988-1989, la Banque de Montréal nous a accordé une marge de crédit d'entre 4 et 6 millions de dollars, et nous avions d'excellents rapports avec les responsables de cette institution financière. En 1989-1990, cependant, la vérification effectuée par un grand cabinet de comptables a dû être renversée, pour indiquer une perte ou un dépassement de coûts dans le cadre d'un contrat de 5 millions de dollars, contrat dont la CCC était le maître d'oeuvre et qu'elle était censée gérer. Les dépassements de coûts étaient dus à des retards, des inexactitudes et des travaux qui dépassaient le champ d'application prévu dans un système de comptabilisation sophistiqué devant permettre de déterminer les coûts à l'achèvement.

Passons maintenant au rôle de la banque. Nous avons tout de suite prévenu la Banque de Montréal de cet état de choses, et la banque, à son tour, nous a tout de suite confiés au groupe UCS—c'est-à-dire l'unité des comptes spéciaux—connu aussi sous le nom de groupe de règlement spécial. Cette unité a immédiatement pris des mesures pour réduire notre prix de moitié et plafonner notre fonds de roulement. La banque n'étant pas disposée à nous fournir le capital de roulement dont nous avons besoin, les activités de l'entreprise ont dû être interrompues.

Deux investisseurs privés ont été encouragés à investir plus de 2 millions de dollars dans l'entreprise, afin de la renflouer suffisamment pour sauver non seulement la compagnie mais les contrats militaires américains gérés par notre gouvernement. La banque a ensuite exigé des frais de 30 000\$ pour le renouvellement de notre marge de crédit. De plus, elle a exigé que Coopers et Lybrand procèdent à un examen spécial de la situation financière de l'entreprise, ce qui nous a coûté encore 35 000\$. Ensuite, elle nous a dit que pour continuer de faire partie du groupe UCS, il fallait payer des frais de 1 000\$ par mois. La Banque de Montréal n'a perdu aucune occasion de nous faire payer des frais supplémentaires par la suite.

Malgré les efforts héroïques déployés par les responsables de la gestion opérationnelle et financière de l'entreprise pour terminer le contrat conclu avec l'armée américaine et décrocher un nouveau contrat, auprès de la marine américaine, pour 118 véhicules supplémentaires, les gros bras de la Banque de Montréal—c'est ainsi que mon député, Dennis Mills, qui représente la circonscription de Broadview—Greenwood les appelait, à juste titre, d'ailleurs—ont décidé de nous pousser à la ruine en nous demandant officiellement, le 9 décembre 1991, de rembourser intégralement 1,3 million de dollars que nous lui devons. Nous avions déjà remboursé 6 millions de dollars à ce moment-là. À l'époque, il ne nous restait plus que 1,3 million de dollars, et la banque exigeait qu'on lui verse 30 000\$ au titre des intérêts et de frais divers.

Grâce aux efforts persistants de notre équipe de gestion et de mon député, M. Mills, la demande officielle a été retirée provisoirement, mais la Banque de Montréal a continué de faire pression sur nous. Elle exigeait le remboursement intégral de notre dette au plus tard le 15 janvier 1992; autrement, elle menaçait de saisir les biens qui lui avaient été donnés en garantie.

[Texte]

[Traduction]

Once again our management team, led by our chairman Mr. John Kron, and our president Michael Potter, approached the bank, resulting in a slight softening. We then entered into a restructuring agreement in February 1992, where Amertek was put a very short leash, in terms of a pay-down schedule with restricted capital.

Encore une fois, notre équipe de gestion, dirigée par notre président, M. John Kron, et notre PDG, Michael Potter, est intervenu auprès de la banque. Il en est résulté un léger assouplissement des conditions imposées. Nous avons ensuite conclu une entente de rééchelonnement en 1992, en vertu de laquelle Amertek n'avait plus que très peu de marge de manoeuvre en ce qui concerne le remboursement de la dette, compte tenu de son capital limité.

• 1025

During this period, the CCC withheld approximately \$2 million in progress payments owing to Amertek that the CCC had been paid by the U.S. army. If these moneys had been paid when due and owing to Amertek, Amertek would have been able to continue and carry out the contracts to completion, avoiding the costly plant shutdown and the loss of the jobs. The CCC offered little or no help in terms of new working capital and gave us the MAD treatment, or "maximum administrative delay". In other words, they mired us in red tape.

Au cours de cette période, la CCC a retenu environ 2 millions de dollars d'acompte versés par l'armée américaine qu'elle devait à Amertek. Si ces sommes avaient été versées à Amertek au moment approprié, l'entreprise aurait pu continuer de fonctionner et réaliser ses contrats, ce qui lui aurait permis d'éviter de fermer l'usine et de mettre à pied un grand nombre d'employés. Non seulement la CCC ne nous a aucunement aidés à obtenir d'autres fonds de roulement, mais elle nous a réservé le traitement dit DMDA, qui désigne la durée maximale du délai administratif. Autrement dit, elle a fait l'impossible pour nous compliquer la vie.

Due to the dedication and hard work of our management team, the enterprise and devotion of 200 auto workers from the Woodstock area whom I would like to once again thank for their supreme effort, the loyalty of Mr. Bill Schulz and his Shu-Pak team, the ODC, and the help of my MP, we came through the valley and finished all contracts for the U.S. military and for our government. This feat saved the Canadian government, and especially the CCC, a major embarrassment and huge default costs in the millions of U.S. dollars that they would have had to pay the U.S. government if the contracts had been terminated. All the while, we kept paying the Bank of Montreal down and kept their interest payments current.

Grâce au dévouement et au travail exceptionnel de notre équipe de gestion, ainsi qu'à l'initiative et au dévouement de 200 travailleurs de l'automobile de la région de Woodstock, que je tiens à remercier de nouveau pour les formidables efforts qu'ils ont déployés en notre faveur, à la fidélité de M. Bill Schulz et de son équipe chez Shu-Pak, à la DSDO et à l'aide de mon député, nous avons réussi à traverser cette mauvaise passe et nous avons respecté toutes les conditions des contrats conclus avec les militaires américains et notre gouvernement. Cet exploit a permis au gouvernement canadien, et surtout à la CCC, d'éviter un grave embarras sans parler des frais d'inexécution de plusieurs millions de dollars américains, qu'ils auraient eu à verser au gouvernement américain si les autorités de ce pays avaient cru bon de résilier les contrats. Entre temps, nous avons continué à rembourser notre dette à la Banque de Montréal et à payer régulièrement les intérêts.

This is the *coup de grâce*. Suddenly, the SAMU group struck once again on December 9, 1993, with a demand letter from their lawyers asking for a complete pay-out. We're now down to \$382.57 and we have to pay their legal fees of \$5,123.19.

J'en arrive maintenant au coup de grâce. Le groupe UCS a décidé soudainement de passer à l'offensive en nous présentant, le 9 décembre 1993, une lettre des avocats de la banque dans laquelle elle exigeait le remboursement intégral de la dette. Il ne nous restait plus qu'à rembourser 382,57\$, et on nous demandait de payer également les honoraires d'avocat, qui se montaient à 5 123,19\$.

The Chairman: It is written down as \$382,531.57.

Le président: Votre document indique plutôt la somme de 382 531,57\$.

Dr. Forder: It is \$382,531.57, and they wanted their legal fees of \$5,123.19 also paid. The BMO, by the way, was at all times fully secured on the loan by a general securities agreement and a cross-corporate guarantee on both of our companies. They held our land, buildings and all receivables, as well as our personal guarantees. Ironically, despite being a fire-engine builder, we held a fire-sale auction in Woodstock in February 1994 and sold many of our valuable hard assets to pay the bank out.

M. Forder: Oui, c'est bien 382 531,57\$, plus les honoraires d'avocat, qui se montaient à 5 123,19\$. Je mentionne en passant que la Banque de Montréal possédait une garantie correspondant à la valeur intégrale du prêt, puisque nous avons signé une entente de cautionnement général, ainsi qu'une garantie interdivisionnelle qui visait les deux compagnies. Elle avait donc accès à notre terrain, à nos immeubles, à l'ensemble de nos comptes débiteurs, et à nos garanties personnelles. Eh bien, en février 1994, nous avons dû organiser une vente aux enchères à Woodstock pour vendre la majorité de nos biens durables afin de rembourser la banque.

[Text]

To be fair to the BMO, its president, when he heard that I was going to make an appearance here, kindly invited me to his office two weeks ago. He assured me that the bank would like to take a fresh look at Amertek in terms of possibly loaning money to our waste management division. The bank, by the way, made us turn down \$6 million worth of work last year in our waste management division by restricting our working capital.

True to his word, two days later, a VP of the bank in western Ontario visited Amertek and promised to study our immediate cash needs. As well, the minister of the DSS recently wrote to assure me that he had ordered an independent audit of the contract administration by the CCC with Amertek over the past 10 years. He stated that a review would be done by a management consulting firm. In terms of the cost overrun in this contract, the CCC has certified that there is an equitable adjustment claim of over \$20 million U.S. for which the U.S. government is liable. The CCC has now hired a large Washington law firm to pursue our claim in the U.S. Military Appellant Courts.

Regardless of these actions, one cannot get around the fact that Amertek's military fire-fighting facility is shut down with a permanent lay-off of over 100 employees. To avoid the closure of the Shu-Pak refuse division, and to allow it to grow and to create jobs, it needs immediate financial relief.

In summation, although this appears to be a complex and difficult problem, we have full confidence that our new Liberal government will act in a responsive and responsible manner.

I would like to also implore the Bank of Montreal, and all other chartered banks in Canada, to not turn their backs on the Amerteks of Canada or good Canadian entrepreneurship, hard work, innovation and vision. Canada's future prosperity will depend, in large measure, on the establishment and growth of just these kinds of companies whose innovative products can successfully tackle world markets and whose workers earn attractive manufacturing wages.

To the chartered banks of Canada, may they heed the words of the great Sir Winston Churchill, a man who became immortal while still alive, who stated: "Give us the tools and we will finish the job."

Thank you.

The Chairman: Thank you, Dr. Forder, for your opening statement. I know you have a number of recommendations to make, but perhaps you can get to them during the course of the questions that will be put to you.

I'd like to ask you to clarify something. On page 9 of your brief you say that:

[Translation]

À la décharge de la Banque de Montréal, le président de cette dernière, lorsqu'il a appris que j'allais comparaître devant le comité, m'a gentiment invité à venir le rencontrer dans son bureau il y a une quinzaine de jours. Il m'a assuré que la banque examinerait de nouveau Amertek, pour voir s'il ne serait pas possible de prêter des fonds à notre division de gestion des déchets. Je mentionne aussi en passant que la banque nous a forcés à refuser des travaux d'une valeur de 6 millions de dollars l'année dernière, pour notre division de gestion des déchets, en limitant sérieusement notre fonds de roulement.

Deux jours plus tard, comme le président nous l'avait promis, un vice-président de la banque de l'ouest de l'Ontario, a visité Amertek et a promis de revoir nos besoins immédiats en matière de liquidités. De plus, le ministre responsable des Approvisionnements et Services m'a récemment écrit pour m'assurer qu'il avait demandé que les activités de la CCC en ce qui concerne l'administration des contrats d'Amertek au cours des 10 dernières années fassent l'objet d'une vérification indépendante. Il m'a dit que l'examen en question serait effectué par une société de conseil en gestion. Pour ce qui est du dépassement des coûts pour le contrat en question, la CCC affirme que nous sommes en droit de présenter une demande de dédommagement d'une valeur de plus de 20 millions de dollars américains dont le gouvernement américain est responsable. La CCC a récemment engagé un grand cabinet d'avocats de Washington pour défendre notre demande auprès des cours d'appel militaires des États-Unis.

Malgré les mesures qui ont été prises, il reste que l'usine de fabrication de véhicules de lutte contre les incendies d'Amertek a dû fermer ses portes et mettre à pied plus d'une centaine d'employés. Pour éviter la fermeture de la division de gestion des déchets Shu-Pak et pour permettre à l'entreprise de prendre de l'expansion et de créer des emplois, cette dernière a besoin d'une aide financière immédiate.

En résumé, bien que ce problème puisse vous paraître complexe et difficile, nous faisons tout à fait confiance au nouveau Gouvernement libéral et sommes convaincus qu'il saura agir de façon responsable face à ce problème.

Je supplie également la Banque de Montréal, ainsi que toutes les banques à charte canadiennes, de ne pas abandonner les Amerteks du Canada et les bons entrepreneurs canadiens qui travaillent fort et qui font preuve de vision et d'innovation. La prospérité future du Canada dépendra, dans une très large mesure de l'implantation et de l'expansion de compagnies de ce genre, dont les produits novateurs peuvent pénétrer les marchés mondiaux et dont les travailleurs gagnent un salaire très intéressant.

Que les banques à charte du Canada se rappellent les paroles du grand Sir Winston Churchill dont l'immortalité était déjà garantie avant même qu'il ne disparaisse et qui a dit: «Donnez-nous les outils nécessaires et nous réaliserons le travail.»

Merci.

Le président: Merci, Dr Forder, de vos remarques liminaires. Je sais que vous avez plusieurs recommandations à formuler, mais peut-être pourriez-vous les aborder en répondant aux questions qui vont certainement vous être posées.

J'aimerais d'abord demander un éclaircissement. À la page 9 de votre mémoire, vous dites ceci:

[Texte]

in 1989-1990 an audit by a major accounting firm had to be reversed showing a loss or cost overrun of \$5 million.

What do you mean by that?

Dr. Forder: We were in the midst of a large military contract. The accounting system was a cost-to-complete type of a contracting accounting system. It became evident that the major accounting firm and the CCC did not understand cost-to-complete accounting systems. Due to many constructive change orders and engineering change notices to the basic vehicle, over 4,000 changes were made to the original contract. We found that instead of making a profit, we indeed had a cost overrun of \$5 million.

• 1030

It's really like building a home. You have the basic home that is designed. Then the structure goes up, the bricks are on, the interior has been done, and all of a sudden someone wants four new washrooms in the home and you want a pool in the backyard. These were add-ons and a cost overrun, which were not recognized.

M. Rocheleau: Monsieur Forder, merci pour votre témoignage et de nous avoir fourni un certain document en français. C'est très gentil de votre part.

Tout au long de l'historique de vos relations avec la banque, on peut sentir qu'il a toujours existé un problème de communication, que la banque n'a jamais été vraiment sympathique à votre situation. A quoi attribueriez-vous ce phénomène, cette attitude? Est-ce une question de mentalité? Est-ce une question de formation? Est-ce une question de manque de personnel au niveau des banques?

Considérez-vous que le fait d'avoir réussi à exporter vos produits a été un obstacle supplémentaire dans vos relations avec la banque ou si, en bout de ligne, les gens ont compris que vous étiez capable de faire preuve d'une qualité de produit digne de rivaliser avec vos compétiteurs étrangers?

Dr. Forder: To answer your first question, I feel that the bank really remained in its central mode. They didn't get to the grass-root level they should have been at.

We were dealing with the central branch of the Bank of Montreal in Toronto. The firm is in Woodstock. There are about 100 miles between our factory and the bank. The bank did visit our factory on maybe two or three occasions, but they usually said, get down here. They didn't come down and walk the walk and walk in the factories and look at the workers working away. They didn't seem to understand that this was a very significant contract for Canada in that if we had defaulted on this contract, the CCC, I venture to say, would have never had another vehicle contract from the U.S. military again.

[Traduction]

En 1989-1990, la vérification d'un grand cabinet de comptables a dû être renversée, pour indiquer une perte ou un dépassement de coût de l'ordre de 5 millions de dollars.

Que voulez-vous dire par là?

M. Forder: Eh bien, nous étions les entrepreneurs d'un grand contrat militaire. Le système de comptabilité employé était du genre qui permettait de déterminer les coûts à l'achèvement. Il est devenu évident, après un certain temps, que ce grand cabinet de comptables, ainsi que la CCC ne comprenaient pas le fonctionnement des systèmes de comptabilité du coût à l'achèvement. Comme de nombreuses modifications techniques et mécaniques ont dû être apportées au véhicule de base, le contrat original a fait l'objet de 4 000 modifications. C'est ainsi que nous avons découvert qu'au lieu de faire des profits, nous avions un dépassement de coûts de 5 millions de dollars.

En réalité, la situation se rapproche de celle de la personne qui construit une maison. Vous avez un plan de base pour la construction de la maison. On commence à monter la structure, on pose les briques, on finit l'intérieur, et tout d'un coup, quelqu'un décide qu'il faut quatre salles de bain de plus et une piscine dans la cour. Eh bien, dans notre cas, beaucoup de choses ont été ajoutées, ce qui a donné lieu à un dépassement de coûts, même si l'on ne s'en rendait pas compte au départ.

Mr. Rocheleau: Dr. Forder, thank you for your testimony and for providing us with information in French. We very much appreciate that.

As far as the history of your relations with the bank goes, one has the feeling that there was a problem of communication throughout that long period and that the bank never really was sympathetic to your situation. To what do you attribute that attitude? Do you think it is a question of mentality, or training, perhaps? Or is it just because banks do not have enough employees to deal with these matters?

Do you feel the fact that you had been successful in exporting your products was an additional obstacle in cementing good relations with the bank or that, in the final analysis, they understood that you were capable of producing high-quality products that could compete with foreign suppliers?

M. Forder: Pour répondre à votre première question, j'ai l'impression que la banque est resté sur un mode de fonctionnement centralisé pendant toute cette période. C'est-à-dire qu'elle n'a jamais vraiment été présente sur le terrain, alors qu'elle aurait dû l'être.

Nous traitions avec la succursale centrale de la Banque de Montréal à Toronto. Notre entreprise est implantée à Woodstock. Donc, environ 100 milles séparent l'usine de la banque. Des agents de la banque ont visité l'usine deux ou trois fois, mais on nous disait le plus souvent d'aller à Toronto. Les représentants de la banque ne sont jamais venus faire la ronde des postes de travail de l'usine pour observer les travailleurs. Ils ne semblaient pas comprendre qu'il s'agissait d'un contrat très important pour le Canada, et que si nous ne respections pas les termes de ce contrat, la CCC risquait, me semble-t-il, de ne plus jamais décrocher un autre contrat de fabrication de véhicules auprès des militaires américains.

[Text]

So this was a very significant contract for the U.S. army and navy. When I visited the office of the U.S. navy in Washington on two or three occasions, they really put me on notice that we were holding up their air force and their manoeuvres by not having rescue vehicles available to them, and they were angry.

We said, sir, we don't have a bank that will fund us. And they said, we don't care about your banks up there. Why don't you find yourselves a good bank and get back to business. We have airmen up in the air on manoeuvres; their lives are at stake, and you don't seem to care about that. I said, I do care about that. I'm a medical doctor and I do care about lives, as we all do in our firm. He said, we just don't believe you.

So I feel that the bank didn't come out and really feel what was going on. They looked at the cost overrun.

I hold the CCC equally to blame, as I said, because we went to the CCC when we found we had a cost overrun and said, CCC, what can we do about this? How could we be helped? They said, there is no help for you people. Go back to your bank, go back to your shareholders. So we went back to the bank and they told us to go back to the CCC. We were the monkeys in the middle running back and forth.

We went to the banks of last resort. We went to the FBDB and all the other banks, and we could not get help. My partner and I and other shareholders had to put the money into the company to save it and to save the contract.

So I really feel that banks must get back to grass-roots banking. One must have a local representative in the community to get out to the factory. When this vice-president came down to see us from London two weeks ago, he went into our Shu-Pak factory and said, I didn't know this was going on in this community. This is wonderful.

We have international interest in our Shu-Pak trucks, from South America, from the U.S.A. He said he didn't know this was going on. So they have to get back to grass-roots banking and forget the centralized guys, forget the head office, forget the computer. Come back and sit down with the people who are intelligent and know what they're doing, who have a very good product, and say, hey, how can we. . . ?

I think it's a tragedy. We had more than 200 auto workers in our factory working away and now we have fewer than 25, and most of the auto workers are on unemployment insurance and watching soap operas during the afternoon. I think it is obscene; it's an absolute Canadian tragedy.

[Translation]

Il s'agissait donc d'un contrat d'importance cruciale pour l'armée et la marine américaines. Lorsque j'ai visité les bureaux de la marine américaine à Washington, à deux ou trois reprises, on m'a bien fait comprendre que nous empêchions l'armée de l'air de procéder à ses manoeuvres en n'étant pas en mesure de lui fournir immédiatement les véhicules de sauvetage; autrement dit, ils étaient très mécontents.

Nous avons essayé de leur expliquer que nous ne trouvions aucune banque qui soit disposée à nous consentir des fonds. Ils nous ont bien fait comprendre que nos histoires de banques ne les intéressaient pas du tout. Ils nous ont simplement conseillé de nous trouver une bonne banque et de poursuivre nos activités. Ils n'arrêtaient pas de nous répéter que leurs troupes étaient en manoeuvres aériennes, que leurs vies étaient menacées, et que ce fait ne semblait pas nous inquiéter outre mesure. Je leur ai répondu qu'au contraire, c'était une préoccupation sérieuse. Comme je suis médecin, je trouve important de sauver des vies, comme nous tous, d'ailleurs, au sein de l'entreprise. Mais ils ne nous croyaient pas.

Donc, j'ai vraiment l'impression que la banque n'a pas fait l'effort de venir voir en quoi consistaient nos opérations et de se renseigner sur notre situation. Il n'y avait que le dépassement de coûts qui semblait l'intéresser.

En ce qui me concerne, la CCC est aussi responsable que la banque, puisque nous nous sommes adressés immédiatement à la Corporation en constatant que nous avions un dépassement de coûts pour savoir justement ce qu'il fallait faire. On a dit aux représentants de la CCC: «Que faut-il faire? Comment peut-on nous aider?» Ils nous ont dit qu'ils n'étaient absolument pas en mesure de nous aider et qu'on devait s'adresser à notre banque, ou alors à nos actionnaires. Nous sommes donc retournés voir la banque, qui nous a conseillé de nous adresser à la CCC. Par conséquent, nous étions pris entre les deux.

Nous nous sommes adressés aux prêteurs de dernier recours. Nous sommes allés voir la BFD et toutes les autres banques, mais personne ne voulait nous venir en aide. Mon associé et moi, ainsi que d'autres actionnaires, avons dû investir des fonds dans l'entreprise pour la sauver et pour ne pas perdre le contrat.

J'estime que les banques doivent être plus présentes sur le terrain. Il faudrait qu'elles aient des représentants sur place qui puissent visiter les usines. Lorsque le vice-président est venu de London pour nous rendre visite, il y a deux semaines, quand il a vu notre usine de Shu-Pak, il a été surpris, car il ne savait pas qu'il y avait une usine de ce genre dans ce coin. C'est tout de même extraordinaire!

Nos camions Shu-Pak suscitent l'intérêt un peu partout dans le monde, en Amérique du Sud, aux États-Unis. Et lui, il ne savait même pas ce que nous faisons. Donc, il faut que les banques se décentralisent et qu'elles oublient leur sièges sociaux et leurs systèmes informatiques. Il faut qu'elles reviennent s'asseoir avec les gens, ceux qui savent ce dont ils parlent et ce qu'ils font et qui ont de très bons produits. Il faut qu'elles leur demandent comment. . .

C'est tragique! Avant, nous employions plus de 200 ouvriers de l'automobile et maintenant nous en avons moins de 25, la plupart des autres sont au chômage et passent leurs après-midi à regarder des feuilletons télévisés. J'estime que c'est obscène, c'est une véritable tragédie pour le Canada.

[Texte]

Mr. Iftody (Provencher): Thank you very much for your presentation. Obviously it's been a very difficult few years for your company and I must commend you on your diligence in sticking with this issue.

I have a couple of questions. I know that many of my colleagues would care to raise some questions as well. I want to touch upon a couple of points. You are the first one to raise the point of a relationship between a crown corporation and a bank and small business, of course touching on the role and responsibility of government.

It seems that in the points you've raised, you allude to a greater fiduciary responsibility on the part of the Canadian Commercial Corporation to your company. Can you elaborate on precisely what your expectations would be? Also, I would like you to provide some detail, if you could, as to the relationship between this corporation and the Bank of Montreal during these difficulties, how they represented themselves.

Dr. Forder: Perhaps you could turn to your hand-out, the book I gave you. I found in *Profit* magazine recently a hand-out from the CCC, which really I think exemplifies what the CCC told us.

The CCC told us that they had a world of experience in handling military contracts. They also assured us that we would get paid. To date, although we have received some moneys in terms of the cost overrun, we found out through our own hard work that there is a very real mechanism for getting moneys back that are owing to you. It's called a request for equitable adjustment from the U.S. military. They told us that there was no mechanism before. They told us to go back to the bank.

I really feel they breached their duty to us by not telling us we should have received our moneys on a monthly basis from the U.S. military. To go back to the U.S. military after eight years and say, hey, you owe us money from 1985 is a little bit difficult.

We have had many meetings with the CCC. They have always held themselves out as the prime contractor and we were only the subs. We were to take their lead. With their world of experience, we believed in them, we trusted them. We relied upon them and depended upon them to take us through the night, because we had no previous experience. They said they had a world of experience.

I believe they did not carry out their fiduciary duty to us. And when they referred us back to the bank, they should have referred us to the request for equitable adjustment process in the U.S.A., which they did not do. We had to find out ourselves. It was a serendipitous finding.

[Traduction]

M. Iftody (Provencher): Merci beaucoup de votre exposé. De toute évidence, votre société a dû traverser des années difficiles et je vous félicite de vous être accroché.

J'aurais une ou deux questions à vous poser. Je sais que beaucoup de mes collègues voudraient également vous en poser. Je vais revenir sur plusieurs des points que vous avez soulevés. Tout d'abord, vous nous avez parlé des relations entre une société de la Couronne, une banque et une petite entreprise, ce qui nous amène bien sûr au rôle et aux responsabilités du gouvernement.

Il semble que vous faites allusion au fait que la Corporation commerciale canadienne aurait dû assumer une responsabilité fiduciaire plus grande envers votre compagnie. Pouvez-vous nous dire plus précisément ce à quoi vous vous attendiez? De plus, j'aimerais que vous nous parliez plus en détail des relations qui ont existé entre cette société de la Couronne et la Banque de Montréal pendant que vous traversiez ces temps difficiles. Comment la société de la Couronne s'est-elle comportée?

M. Forder: Dans la trousse que je vous ai fait remettre, vous trouverez une photocopie d'un tiré-à-part de la CCC que j'ai trouvé récemment dans la revue *Profit* et qui illustre parfaitement ce que les gens de la CCC nous ont dit.

La CCC a soutenu posséder une expérience internationale dans la gestion des contrats militaires. Elle nous a également assurée que nous serions payés. Or, et même si nous avons reçu certains montants au titre des dépassements de coûts, nous avons dû découvrir, par nous-mêmes, qu'il existe un mécanisme permettant d'obtenir les sommes qui vous sont dues. Après avoir déployé beaucoup d'efforts, nous avons constaté l'existence des demandes de règlement équitable de l'armée américaine. Et pourtant, avant cela, la CCC nous avait dit qu'il n'existait aucun mécanisme du genre et que nous devions nous tourner vers notre banque.

J'estime que la CCC a failli à son devoir envers nous en ne nous disant pas que nous pouvions nous faire payer mensuellement par l'armée américaine. Et bien sûr, il est un peu difficile, huit ans après, de se tourner vers l'armée américaine et de lui rappeler qu'elle nous doit de l'argent depuis 1985.

Nous avons eu de nombreuses rencontres avec les gens de la CCC. Alors que jusque là, ils s'étaient présentés comme étant les maîtres d'oeuvre—nous n'étions que des sous-traitants—c'est nous qui avons dû prendre les rennes en main. Comme ils possédaient cette expérience internationale, nous avons cru en eux, nous leur avons fait confiance. Nous comptions sur leur appui pour arriver au bout du tunnel, parce que nous n'avions pas d'expérience antérieure de ce genre de contrat. Eux, ils prétendaient posséder une expérience internationale.

En fait, je ne pense pas qu'ils se souciaient de leurs responsabilités fiduciaires envers nous. Ils nous ont demandé de nous adresser à notre banque, alors qu'ils auraient dû nous informer de l'existence, aux États-Unis, d'un processus de règlement équitable, ce qu'ils n'ont pas fait. Nous avons dû tout découvrir par nous-mêmes. Quelle ne fut pas notre surprise!

[Text]

We have now had our books examined. We have been audited by auditors of Canada. There is an actual cost overrun, just for nuts and bolts, on the contract of over \$7 million U.S. We are saying to the Government of Canada, we saved you. One hand washes the other. How about helping us out?

As far as the bank is concerned, you asked me the role of the corporation and the Bank of Montreal. We had a great relationship with the Bank of Montreal until the day we found out we had a cost overrun. We were on the phone with them. My father was a banker for 43 years with another major bank and told me you should never surprise your banker, so as soon as we found out there was a cost overrun we immediately got on the phone to officials at the Bank of Montreal.

• 1040

They called us down and said they were taking us out of this group and putting us in with the SAMU or the wrestlers. When you get in with the wrestlers they put a choke-hold on you and put you on the mat. They're bigger and stronger than you are and can do whatever they want to you.

They told us—you talk about the relationship—they were hiring an accounting firm, there was no negotiation on the fees the firm was going to charge us and they were going to charge us too.

We paid \$65,000 just to get into the ring. Then the bank officials told us we had to pay them \$1,000 a month just to stay in the ring over and above our interest and we had to keep our interest current. That's how we were treated.

Mr. Iftody: We've heard similar testimony from previous witnesses. I find it quite intriguing how your appearance before the committee has somehow clarified the minds of your bankers considerably. I'm glad we've been able to help out in that way.

You and a couple of the other witnesses have used the term, "they can do whatever they want". It speaks about the tremendous powers of the banking community and an almost active fear that seems to pervade small business people.

I find it very troubling that witnesses have testified they were fearful, when preparing their materials, that if their bank managers found out they were testifying before this committee they would somehow be very subtly punished for appearing. I want to go on record as saying we are deeply troubled by these types of testimonies we're hearing.

In recommendation number six you talk about new rules of the game. We've talked about codes of conduct, moral suasion, education of loans officers and so on. Considering the real and significant powers the banks currently hold and the tremendous

[Translation]

Et voilà que nous avons été vérifiés, que nous avons reçu la visite des vérificateurs du gouvernement canadien. À cause de simple brouilles, nous avons dû accuser des dépassements de coûts de 7 millions de dollars américains. Pour avoir exécuté le contrat, nous avons sauvé la peau du gouvernement du Canada. Mais on s'en lave les mains. Mais nous, qui nous a aidés?

Alors, vous vouliez que je vous parle des relations avec la CCC et la Banque de Montréal. Eh bien, jusqu'au jour où nous avons découvert ce dépassement de coût, nos relations avec la Banque de Montréal étaient excellentes. Nous avions des échanges fréquents au téléphone. Mon père a été banquier pendant 43 ans dans une autre grande banque, et il m'a bien prévenu qu'il ne fallait jamais surprendre son banquier. Donc, dès que nous avons constaté l'existence du dépassement de coût, nous avons téléphoné pour prévenir les responsables de la Banque de Montréal.

Ils nous ont convoqués et nous ont prévenus que notre dossier serait désormais confié à l'UCS, l'unité des comptes spéciaux, que nous avions baptisée les «gros bras». Et quand vous vous retrouvez en face de ces gros bras, on vous passe un collier-étrangleur et l'on vous jette au tapis. Ils sont plus gros et plus forts que vous et ils peuvent faire ce qu'ils veulent de vous.

Et ils nous ont annoncé—vous parlez d'une relation—qu'ils allaient engager une firme comptable, que le prix ne serait pas négocié, que cette firme allait nous facturer et que la banque nous facturerait, elle aussi.

Nous avons versé un droit de 65 000\$, uniquement pour pénétrer sur le ring. Puis, les responsables de la banque nous ont demandé de leur verser 1 000\$ par mois, pour avoir le droit de demeurer dans le ring, en plus des intérêts que nous devons verser, étant bien entendu que nous devons garder nos comptes à jour. Voilà comment on nous a traités.

M. Iftody: Nous avons entendu des témoignages semblables. Je trouve très étrange que votre comparution devant le comité ait permis de grandement amadouer vos banquiers. Je me réjouis que nous ayons pu vous aider de cette façon.

Vous-même et quelques autres témoins nous avez déclaré que les banques «peuvent faire ce qu'elles veulent». Cela en dit long sur l'incroyable pouvoir que possèdent les banques et cela explique également la peur qui semble régner parmi les propriétaires de petites entreprises.

J'estime très troublant que des témoins aient pu déclarer qu'ils redoutaient, pendant qu'ils préparaient leur témoignage, que leur directeur de banque n'apprenne leur comparution devant le comité et ne décide de rétorquer subtilement. Je tiens à ce qu'il soit consigné au procès-verbal que je suis très troublé par ce genre de témoignage.

Dans votre recommandation numéro six, vous parlez d'établir des nouvelles règles du jeu. Nous avons parlé de cotes de conduite, de persuasion morale, d'information des préposés aux prêts, etc. Compte tenu des pouvoirs véritables et très

[Texte]

difficulties we've had, obviously the banks are very aware of the deep suffering of many people such as yourself. A gentleman from Calgary testified here last week and spoke of the considerable pain to his family and his health. He suffered an almost fatal heart attack.

Do you really think these kinds of incremental changes on the outside will create the new rules you anticipate this committee might implement with respect to banking?

Dr. Forder: I believe the government has to get involved. You should not be in the banking business but you should be in the rule-setting and enforcement business.

I truly believe we must have strong banking. I think that is fundamental. At the same time, banks make enormous profits. They can borrow money from the Bank of Canada at the wholesale rate—that's a privilege—and then put it into gilt-edged securities like Canada Savings Bonds and make 6, 7, or 8% without having to go near their depositors' money. They don't have to use their reserves. They just make money on the spread and it's vast amounts of money.

I believe the government should bring forward legislation stating that a portion of the money banks make with no risk should be put into small and medium-sized business. Some portion of their no-risk massive returns should be put back into the community.

The bank is a fiduciary in the community to make sure the community money flow is even and fair. Banks must take some risk. My father was a no-risk person, but I feel life is a risk. I'm in the risk business. I do a lot of cancer surgery. Nothing is ever for sure when we go to the operating theatre, but I know that I'll do my very best for whomever I'm working on.

I think the banks have to get into a mind-set of doing their very best. And if they won't do their very best, then you people have to tell them that they're going to do something for the community. You have to tell them that a portion of their massive profits—they go to the bottom line to make their shareholders happy—has to go back to the community to make the community happy, to get workers back on the job, and to get this country going again. If you think of the mechanism here, the taxpayer really is the bottom line.

If a bank fails, who picks up the bucket? It's the taxpayer. It's the taxpayer who is paying the interest on the bonds that the bank is making the spread on. If the taxpayer is supporting the bonds and paying interest on the country's debt, then I think some of that massive profiteering should go back to the taxpayer. I think the banks have to get into the risk business. They have to get back into life. Life is risky. Nothing's for sure.

[Traduction]

importants que possèdent actuellement les banques, et des difficultés énormes que nous avons rencontrées, il est évident que les banques sont tout à fait conscientes des profondes souffrances qu'éprouvent des gens comme vous. La semaine dernière, nous avons accueilli un monsieur de Calgary qui nous a parlé des grandes souffrances que lui-même et sa famille avaient dû traverser. Il avait eu une crise cardiaque qui l'avait presque terrassé.

Estimez-vous réellement que ce genre de changement marginal, extérieur au système bancaire, permette d'établir les nouvelles règles que vous réclamez à ce comité?

M. Forder: Je crois que le gouvernement doit intervenir. Il ne doit pas se lancer dans des opérations bancaires, mais il doit réglementer et faire appliquer les règlements.

J'estime que nous devons disposer d'un système bancaire fort. C'est essentiel. D'un autre côté, les banques réalisent d'énormes profits. Elles peuvent emprunter auprès de la Banque du Canada au taux de base—ce qui est un véritable privilège—et placer cet argent dans des valeurs sûres, comme les obligations d'épargne du Canada et réaliser 6, 7 ou 8 p. 100 de marge, sans risquer un seul instant d'avoir à piocher dans leurs avoirs. Elles font de l'argent, et beaucoup d'argent, uniquement grâce à ce différentiel d'intérêts.

Je crois que le gouvernement devrait adopter une loi précisant qu'une partie des bénéfices que réalisent sans risque les banques devrait être réinjectée dans les petites et moyennes entreprises. Une partie de leurs énormes revenus pourrait être réinjectée dans la collectivité.

Une banque, c'est un fiduciaire de la communauté qui doit veiller à ce que l'argent de cette communauté circule régulièrement et équitablement. Les banques doivent prendre certains risques. Mon père n'était pas homme à prendre des risques, mais, moi, j'estime que la vie est un risque. Je suis dans un travail à risque. J'opère souvent des cancéreux. Il n'y a jamais rien de sûr lorsqu'on rentre dans une salle d'opération, mais une chose est certaine, je ferai tout mon possible, quel que soit le patient.

• 1045

Je pense que les banquiers doivent bien se mettre dans la tête que eux aussi doivent faire de leur mieux. Et si tel n'était pas le cas, alors ce sera à vous de leur dire qu'ils doivent faire quelque chose pour la collectivité. Vous devez leur demander de reverser à la communauté une partie de leurs énormes profits, eux qui ne s'intéressent qu'à l'essentiel, qu'aux résultats nets pour rendre leurs actionnaires heureux—afin que la communauté, elle aussi, soit heureuse, que les travailleurs retrouvent un emploi et que nous remettions ce pays sur les rails. Si l'on réfléchit à ce mécanisme, c'est finalement le contribuable qui est le personnage le plus important.

Et quand une banque se «casse la figure», qui ramasse les pots cassés? Ce sont les contribuables. Ce sont les contribuables qui paient les intérêts des obligations sur lesquelles les banquiers réalisent leur marge. Et si les contribuables achètent des obligations et versent des intérêts au titre de la dette du pays, alors ils devraient récupérer une partie des profits énormes réalisée par les banques. Je crois vraiment que les banques devraient prendre des risques. Il faut qu'elles adhèrent au monde de la réalité, et leur réalité comporte des risques. Rien n'est jamais assuré.

[Text]

[Translation]

Mr. Hanrahan: In all three witnesses this morning, I see a common element. The exception with this one is that the crown corporation was involved. Again, the business and the banks are having problems in communicating. In your case, you were brought to the edge of bankruptcy, the result being, as I think you said, that people were laid off, sitting at home watching soap operas.

I'm also impressed with the fact that in all three cases publicity has softened the bank's position. We can't, I don't think, have everybody with economic problems come before this committee, or use the threat of coming before this committee. Do you see any area where more pressure can be brought on the banks to bring this publicity out?

Dr. Forder: I think if this committee acts in a unilateral fashion, as I hope you will, and tells the banks that you are going to set the rules; that you are going to make sure they are strong—they can make profits—but that you are going to bring in ombuds—people to work in the superintendent's office, who actually are going to be interested in what goes on in the industry; that you are going to establish a new playing field and make it a level playing field—then I think the banks will get the message. I think they probably would not like it, but I think it would certainly help create a lot of jobs and get Canada back to work again.

Mr. Hanrahan: I agree this is a horror story. I look here at "the Canadian Commercial Corporation through its unique prime contracting experience can help fix all that", meaning that they can pretty well do anything they suggest. In all of this, with the crown corporation, with the bank, do you see that there was a responsibility at all on your part to bring the bank out earlier, to get them more involved, or is this totally the bank's responsibility in your opinion?

Dr. Forder: Until that time we were doing extremely well. Up to the reverse of the audit in 1989-90, everything was sweetness and light. We had a great relationship with the bank. We were making money; everything was great. But as soon as we had that reverse—

Mr. Hanrahan: But none of you had gone to see—

Dr. Forder: As soon as we had that reverse, we immediately, that day, called the bank and notified them. We were called downtown and we went into a brand-new banking era, and from then on it was a gauntlet.

Mr. Hanrahan: What I'm asking is, before you reached that point, was there any—

Dr. Forder: But, sir, this was a very sudden phenomenon. There was an external force on the company. The workers were still working and the trucks were still going through. Everything was fine. This was a sudden external force. We immediately let the bank know. We invited the bank, sure, but they said, get down here.

M. Hanrahan: Il y a un thème commun qui se dégage des interventions de nos trois témoins de ce matin. Par contre, dans ce cas, une société d'État est intervenue. Nous constatons, encore une fois, que les banques ont des difficultés à communiquer avec leurs clients. Dans votre cas, vous avez été amené au bord de la faillite, ce qui vous a obligé, comme vous nous l'avez dit à licencier des travailleurs qui n'ont plus maintenant qu'à regarder des feuilletons télévisés.

Je suis également très étonné de constater qu'à cause de la publicité faite autour de ces trois cas, les banques ont assoupli leur position. Malheureusement, tous ceux qui ont des difficultés financières ne pourront pas se présenter devant ce Comité, ni même menace de le faire. Cela étant dit, quel genre de pressions supplémentaires pourrait-on exercer sur les banques?

M. Forder: Si ce Comité agit de façon unilatérale, ce que vous ferez j'espère, vous parviendrez à faire comprendre aux banques que c'est vous qui allez établir les règles, que c'est vous qui allez vous assurer qu'elles demeurent fortes—qu'elles pourront continuer à réaliser des profits—mais que vous nommerez des ombudsmans au Bureau du surintendant des institutions financières pour surveiller ce qui se fait dans l'industrie et que vous allez établir des règles du jeu équitables. Les banques n'aimeront certainement pas cela, mais je pense que, ce faisant, vous participerez certainement à la création de nombreux emplois et à la reprise de l'activité au Canada.

M. Hanrahan: J'en conviens, c'est une histoire d'horreur. Ici, il est dit que la Corporation commerciale canadienne, grâce à son expérience unique de maître d'oeuvre, peut aider à résoudre tous les problèmes. L'on pourrait donc s'attendre à ce que la CCC soit capable de faire ce qu'elle prétend. Mais, dans toute cette affaire, avec cette société d'État, avec la banque, estimez-vous être en partie responsable pour ne pas avoir fait intervenir votre banque plus tôt, pour ne pas l'avoir tenue au courant, ou croyez-vous que la faute retombe entièrement sur la banque?

M. Forder: Jusqu'à cet incident, tout allait bien. Jusqu'au moment où nous avons dû faire corriger la vérification, en 1989-1990, tout fonctionnait comme sur des roulettes. Nous entretenions d'excellentes relations avec la banque. Nous faisons de l'argent, tout allait bien! Mais dès que nous avons dû revenir sur...

M. Hanrahan: Mais ni vous ni la banque n'avez vérifié...

M. Forder: Dès que nous avons dû corriger la vérification, dès ce moment-là, nous avons appelé la banque et nous l'avons prévenue de la situation. On nous a convoqués au centre-ville et dès lors, ce fut l'affrontement.

M. Hanrahan: J'aurais voulu que vous nous disiez si, avant d'en arriver là, il y avait eu...

M. Forder: Mais, la chose fut très subite. Il s'agit de raisons externes à la compagnie. Nos ouvriers étaient encore au travail et nous continuions à produire des camions. Tout fonctionnait bien. La cause du problème fut à la fois soudaine et extérieure à la compagnie. Mais nous avons immédiatement mis la banque au courant. Nous avons invité les gens de la banque, mais finalement ce sont eux qui nous ont convoqués.

[Texte]

[Traduction]

• 1050

Mr. Hanrahan: Prior to that, six months prior to that, a year prior to that, was there any attempt on either part to communicate, to come down to the bank?

Dr. Forder: Oh yes, we were communicating with the bank at all times. We sent them our quarterly statements. We were on the phone to the bank all the time. There was a lot of money going through.

Mr. Hanrahan: But did anybody from the bank ever go to the plant?

Dr. Forder: They might have once or twice, but I just don't recall that because everything seemed to be going very, very well. So they didn't feel they had to come out and see it.

Mr. Hanrahan: You see, again, that seems to be a common element throughout what we are hearing. Until a crisis arises there is very little communication, other than through faxes and phone calls and so forth, between the actual site — the actual business — and the bank itself.

I'm wondering if it would be your opinion that had there been the presence of the bank at the factory over a period of time, when this financial crisis arose somebody in the bank would have been able to say, hey, these guys can handle it, we've been there, we know their operations.

Dr. Forder: Exactly. That's why I said in my recommendations that banking has to be decentralized and get back to grassroots banking.

Mr. Zed: Thank you, Dr. Forder, for making the special effort to be here today. I'm not sure, if I were a Bank of Montreal employee in Toronto suffering, I would want you as my doctor these days.

Dr. Forder: I would look after you.

Mr. Zed: I'm sure you would.

I particularly want to focus on the issue of the CCC, because what struck me as I read all this was that a lot of your problems are directed to the CCC as opposed to the Bank of Montreal. Is that a fair statement?

Dr. Forder: It is a fair statement.

Mr. Zed: So in fact your relationship with the Bank of Montreal was a reasonable relationship until the Canadian Credit Corporation screwed up, if I can use the colloquialism.

Dr. Forder: Well, yes, it was, and when we were made cognizant of the cost overrun it was a shock to all of us. With the excellent relationship we had with the Bank of Montreal until that time, I would have thought we would be able to work things out a little bit better.

When the CCC said really there were no remedies for our calamity, that we had to go back to the bank or back to the shareholders, that they could not help us at all, we didn't go back to the bank. We didn't say, okay, we'll sit down and we'll see how we are going to get this thing going again, because we still had \$2 million owing to us that the CCC was withholding from our company that was given to them by the U.S. army, and it was in U.S. dollars. We said we wanted our money, and the

M. Hanrahan: Mais avant cela, six mois avant, un an avant, n'y a-t-il pas quelqu'un qui a essayé de communiquer avec la banque, d'aller voir ces gens?

M. Forder: Mais oui, nous communiquions régulièrement avec la banque. Et puis, nous lui faisions parvenir nos états trimestriels. Nous étions constamment au téléphone avec la banque. Beaucoup d'argent circulait dans notre compte.

M. Hanrahan: Quelqu'un de la banque a-t-il visité votre usine?

M. Forder: C'est arrivé, une fois ou deux, mais je ne m'en souviens pas vraiment. De toute façon, tout semblait aller tellement bien que les gens de la banque n'ont certainement pas éprouvé le besoin de venir voir sur place.

M. Hanrahan: Eh bien vous voyez, une fois encore, voilà un thème qu'on retrouve dans un peu tous les témoignages. Jusqu'au moment où la crise survient, il n'y a que très peu de communication entre la banque et l'entreprise, autrement que quelques échanges par télécopieur ou par téléphone.

Selon vous, si la banque s'était montrée plus présente sur place avant l'incident, est-ce qu'un de ses représentants n'aurait pas pu intervenir, lorsque la crise financière a éclaté, pour prendre votre défense et soutenir que vous étiez capable de passer au travers.

M. Forder: Tout à fait. Voilà pourquoi j'ai recommandé que les banques décentralisent leurs opérations et soient plus présentes sur le terrain.

M. Zed: Merci, monsieur Forder, d'avoir fait l'effort de venir ici aujourd'hui. Si j'étais un employé de la Banque de Montréal à Toronto, je ne suis pas sûr que je m'adresserais à vous si j'avais besoin d'un médecin.

M. Forder: Mais oui, je m'occuperais de vous.

M. Zed: Je n'en doute pas.

Je voudrais que nous nous arrêtions plus particulièrement à la question de la CCC, car il semble qu'une grande partie des difficultés que vous avez éprouvées semblent être directement dues à la CCC et non à la Banque de Montréal. Ai-je raison?

M. Forder: C'est ce qu'on peut conclure.

M. Zed: Ainsi donc, jusqu'à ce que la Corporation commerciale canadienne se plante, excusez l'expression, vous entreteniez de bonnes relations avec la Banque de Montréal.

M. Forder: Oui, jusqu'au jour où nous avons été mis au courant du dépassement de coût, ce qui nous a tous sidérés. Mais j'aurais pensé qu'étant donné les excellentes relations que nous avions entretenues avec la Banque de Montréal jusqu'alors, nous aurions pu nous arranger un peu mieux.

Et quand la CCC nous a annoncé qu'il n'existait aucun remède pour traiter la maladie qui nous accablait, que nous devions nous tourner vers notre banque ou vers nos actionnaires, que la CCC ne pouvait pas nous aider, nous ne nous sommes pas adressés à la Banque de Montréal. Nous ne nous sommes pas dits que nous allions attendre pour voir comment les choses allaient tourner, parce que la CCC nous devait encore 2 millions de dollars américains que l'armée des

[Text]

CCC said, no, not until you get back up and running again can you have the money.

Mr. Zed: What I'm curious about, though, is that you would not have sought legal advice to say the CCC ought not to have taken the position they took.

Dr. Forder: We didn't have the money to. We were on the ropes. We went down to the CCC umpteen times and then I had—

Mr. Zed: Dr. Forder, forgive me, but you paid \$65,000 to the bank immediately in fees. Surely if you had consulted with a lawyer at that point, you might have been able to discern the fact that CCC's position was inappropriate. It strikes me you might have a legal action against CCC and in fact the Bank of Montreal was spooked, if you will, by CCC's inappropriate behaviour and their ineptitude. Is that fair?

Dr. Forder: Yes.

Mr. Zed: I'm trying to get this on the record so we understand the particular facts.

Dr. Forder: We have an external force, and that's the U.S. army looming in the background.

Mr. Zed: Right.

Dr. Forder: They're ready to pull the pin on the contract. They're ready to do what they tried to do back in 1985. They're ready to terminate. We don't want to terminate because we don't want to lose the contract. We do not want to lose the next contract. We want to keep the company going.

Mr. Zed: A good relationship.

Dr. Forder: If we got into litigation. . . You know what litigation is all about; you're into three or four years of hard slugging. We wanted to negotiate. We didn't want to fight. We were lovers, we didn't want to fight with them. We wanted to work it out. But the CCC kept on pushing us away, saying go back to the bank. When we went back to the bank, they told us to get down to the other division of the bank.

• 1055

We were naive, really. If I were to do it again, I know how I would react. Back in 1990, when we were all in a state of shock and were bounced around like a ping-pong ball, all we wanted to do was to get the men back on the job and to get the contract going again.

Mr. Zed: I have one short interjection, Mr. Chairman, if I might.

When you went back to the bank, what level were you dealing with? Were you dealing with a fairly junior level at the bank?

Dr. Forder: We were at the vice-president's level of the SAMU group.

Mr. Zed: That's the special accounts group.

Dr. Forder: That's right.

[Translation]

Etats-Unis lui avait versés, et qu'elle retenait. Nous avons exigé d'avoir notre argent, mais la CCC a refusé de nous le donner tant que nous ne reprendrions pas la production.

M. Zed: Ce qui m'intrigue, toutefois, c'est que vous n'avez pas demandé à un avocat d'intervenir pour dire à la CCC qu'elle n'aurait pas dû adopter une telle position.

M. Forder: Nous n'avions pas l'argent. Nous sommes retournés à la CCC je ne sais combien de fois, avant que je. . .

M. Zed: Excusez-moi, M. Forder, mais vous avez tout de même versé, sur le champ, 65 000\$ en frais bancaires. A l'évidence, si vous aviez consulté un avocat à ce moment-là, vous auriez tout de suite constaté que la position de la CCC était inacceptable. Je me rends bien compte que vous auriez pu tenter des poursuites contre la CCC et que la Banque de Montréal, de son côté, pouvait être quelque peu effrayée par la réaction tout à fait inappropriée de la CCC et de l'absurdité dont elle faisait preuve. Est-ce que je me trompe?

M. Forder: Non.

M. Zed: Je veux que tout cela soit consigné au procès-verbal afin que nous comprenions bien tout ce qui s'est passé.

M. Forder: Il y avait un élément extérieur, l'armée américaine qui était en arrière-fond.

M. Zed: Effectivement.

M. Forder: Et elle était prête à résilier le contrat. En fait, elle était prête à faire ce qu'elle avait essayé de faire en 1985. Elle était prête à mettre un terme au contrat. Mais cela ne nous intéressait pas, car nous voulions ce contrat. Nous ne voulions pas perdre le contrat suivant, nous voulions que notre compagnie continue de tourner.

M. Zed: Vous vouliez une relation saine.

M. Forder: Intenter une poursuite? Vous savez comment les choses se passent, vous devez vous débattre pendant trois ou quatre ans. Nous, nous voulions négocier. Nous ne voulions pas nous battre. Nous avons couché dans le même lit et nous ne voulions pas de confrontation. Nous voulions trouver une solution. Mais la CCC n'a pas cessé de nous repousser, nous invitant à nous tourner vers notre banque. Et quand nous l'avons fait, on nous a annoncé que notre dossier était confié à un autre service.

Nous avons été très naïfs. Si c'était à refaire, je sais exactement comment je réagis. En 1990, nous étions en état de choc, nous nous faisons balloter de tous côtés et tout ce que nous voulions c'était remettre les gens au travail et terminer le contrat.

M. Zed: Permettez-moi d'intervenir rapidement, monsieur le président.

Quand vous vous êtes tourné vers la banque, à quel niveau traitiez-vous? Était-ce un niveau relativement élevé?

M. Forder: Au niveau du vice-président de l'UCS.

M. Zed: De l'unité des comptes spéciaux?

M. Forder: C'est exact.

[Texte]

The Chairman: Does anybody on that side of the table care to pose a question now?

M. Rocheleau: Vous avez fait affaires avec la Corporation commerciale canadienne, la CCC, mais on ne retrouve jamais, on n'entend pas parler de la SEE, la Société d'expansion des exportations. Comment se fait-il que vous n'ayez jamais transigé avec la SEE et, en même temps, avez-vous déjà pris contact avec la Banque fédérale de développement?

Dr. Forder: Yes. We went to the Federal Business Development Bank in 1990. They're really a banker of last resort. They are involved in assets-based lending. If you have no assets, you won't get any money. There's a lot of red tape there as well.

We didn't have the time. We were in a crisis. With the U.S. army looming over our shoulder, ready to terminate us, we had to react as fast as we could. The FBDB really offered us nothing. We made application. We knew it would be a long, drawn-out process. With no assets, you don't get any money.

As far as the EDC is concerned, we're involved with them now. They're interested in new and innovative products. They're very interested in our Shu-Pak trucks. They've identified a very large source for our trucks in a foreign country.

We cannot make the trucks right now. We don't have any working capital. They also know that last year we had to turn down about \$6 million in orders from the U.S.A. for our Shu-Pak I and Shu-Pak II vehicles. We showed our Shu-Pak II vehicle at the big Chicago international environmental show last year. There was such excitement about this truck we've invented. We have a patent pending on it right now in Canada and the U.S.A. It picks up recyclables, automatically puts them into a low-compression hopper, with the wet garbage into a high-compression hopper, and fits into a municipal refuse site. We've just driven one of these trucks out to Vancouver. They begged us to drop it into Wisconsin so that seven private dealers could have a look at it.

So we are beginning to work with the EDC, but once again, the EDC has no power to give working capital to domestic firms. This is what the banks are fighting against. They're afraid of the EDC developing more power. I think this government should give the EDC more power so that they can give working capital to domestic operations in this country that have good ideas.

The Chairman: I understood our next witness wasn't here, but I think he may have just arrived in the room. Perhaps we could extend the time for our current witness for a few minutes.

Our next questioner would be Mr. Adams.

Mr. Adams: Dr. Forder, thanks for being here.

I have two things I want to discuss. First of all, the type of cycle in your business—you mentioned 1983 and then the early 1990s—is very close to the business cycle, even though you're dealing with government contracts and so on.

[Traduction]

Le président: Y a-t-il quelqu'un de ce côté de la table qui désire maintenant poser une question?

Mr. Rocheleau: You dealt with the Canadian Commercial Corporation, the CCC, but you never mentioned the EDC, the Export Development Corporation. How come you never dealt with the EDC and, also, had you contacted the Federal Business Development Bank?

M. Forder: Oui. Nous nous sommes adressés à la Banque fédérale de développement en 1990. Mais c'est une banque du dernier recours. Elle prête surtout avec nantissement d'actifs. Si vous n'avez pas d'actifs, pas d'argent! Et puis, quelle paperasserie!

Nous n'avions pas le temps. Nous traversons une crise. Avec l'armée américaine qui regardait par-dessus notre épaule, prête à mettre un terme à notre contrat, nous devions réagir le plus rapidement possible. La BFD ne nous a rien proposé. Nous avons fait une demande, mais nous savions que les choses traîneraient en longueur. Sans actifs, pas d'argent!

Quant à la SEE, il se trouve que nous travaillons maintenant avec cette société d'État qui s'intéresse aux produits nouveaux et novateurs. Les gens de la SEE ont beaucoup aimé nos camions Shu-Pak pour lesquels ils ont trouvé de très gros débouchés dans un pays étranger.

Mais, nous ne sommes pas pour le moment en mesure de produire ces camions. Nous n'avons pas le fonds de roulement nécessaire. De plus, les gens de la SEE savent que nous avons dû refuser des commandes de 6 millions de dollars des États-Unis, pour nos véhicules Shu-Pak I et Shu-Pak II. L'année dernière, nous avons exposé notre Shu-Pak II dans le cadre de la grande exposition internationale sur l'environnement, à Chicago. Nous avons soulevé l'enthousiasme avec ce camion. Le Shu-Pak II, pour lequel nous avons un projet en instance aux États-Unis et au Canada, ramasse les matières à recycler qui sont automatiquement versées dans une benne-trémie à faible compression, alors que les déchets humides sont compactés dans une trémie à compression élevée, et va déverser sa cargaison dans les décharges municipales. Nous avons conduit un de ces camions à Vancouver. Là-bas, on nous a supplié de nous rendre dans le Wisconsin pour que sept concessionnaires privés puissent y jeter un coup d'oeil.

Donc, nous commençons à collaborer avec la SEE, mais là encore, cet organisme n'a pas le pouvoir d'obtenir des fonds de roulement pour les entreprises canadiennes. C'est d'ailleurs ce à quoi s'opposent les banques. Elles craignent que la SEE n'acquière plus de pouvoir. Pour ma part, j'estime que le gouvernement devrait mieux outiller la SEE afin qu'elle puisse faire obtenir des fonds de roulement aux entreprises canadiennes qui ont de bons produits à exporter.

Le président: J'avais cru comprendre que notre prochain témoin n'était pas ici, mais je pense qu'il vient juste de rentrer. Nous pourrions peut-être continuer avec notre témoin pendant quelques minutes encore.

Je passe à présent la parole à M. Adams.

M. Adams: Merci, docteur Forder de comparaître devant nous.

Il y a deux aspects dont j'aimerais parler. Tout d'abord, il semble que votre cycle commercial—vous avez parlé de 1983, puis du début des années quatre-vingt-dix—correspond presque au cycle conjoncturel, bien que vous ayez des contrats gouvernementaux.

[Text]

[Translation]

You may have heard how the previous witnesses mentioned a change in the attitude of their bank. They were trying to think of the date. They thought it was around 1991. Do you think the problems we're discussing here with the banks are ones that arise during times of recession? The banks withdraw into themselves at those times rather than becoming available to companies that can make a go of it during recessions.

• 1100

Dr. Forder: In 1990 we were really recession-proof. We had a contract with the U.S. military, so that wasn't really our problem at all. But I can see banks getting nervous when they see a fall-off in the economy, yes; they can get nervous. But they have to be goaded on or told they shouldn't be nervous and should get involved with the risks in the economy and keep on funding.

That's why I think the government has to intervene and set the rules. It's like being in a very difficult operation. Sometimes during the operation things can happen and there could be more risk in a procedure, but the surgeon can't say that because things are getting a bit dicey he's going to leave. You've got to dig in and you've got to keep going.

Mr. Adams: We've had a lot of analogies this morning, such as the gulf stream and various others, and we have these medical ones now. You mentioned a minefield, and I thought that analogy was quite interesting, given the nature of some of your business. But there are times in surgery when the risks do go up.

Dr. Forder: Oh, yes.

Mr. Adams: For example, if there is an epidemic or if you have to operate under circumstances that aren't appropriate, the risks do go up. The banks might argue that recessions are such a time for them. In other words, they know the risks are going up, so they withdraw. How would you respond to that? They become even more safety conscious than they otherwise would be.

Dr. Forder: If you don't like the heat you really should get out of the kitchen, as one famous person has said. If the chartered banks become too nervous, then perhaps you should bring some competition into the industry and perhaps form a small or medium-sized chartered bank where entrepreneurs would become bankers. When the heat goes on, perhaps these fellows would be the bankers that would help to carry us out of a recession.

Mr. Adams: You mentioned Dennis Mills and this committee as giving some publicity and a change in attitude. Ms Bellan and Mr. Egli both mentioned media before and the media resulted in a change of attitude. I think it was Ms Bellan who mentioned a more open process, so that somewhere in the United States you registered the performance of banks, people who had applied for loans, and so on.

Now, if there were a more open process—we're not simply talking about media and getting some publicity—in which you, as a company, your activities in applying for loans, and your success or failure in receiving loans were very much public knowledge, would that, first of all, concern you and your colleagues?

Vous aurez certainement entendu les témoins précédents parler d'un changement d'attitude de leur banque. Il leur a semblé se souvenir que ce changement s'était produit vers 1991. Estimez-vous que les problèmes dont il est ici question, et qui concernent les banques, surviennent en périodes de récession? Durant cette période, les banques se retrancheraient sur elles-mêmes plutôt que d'aider des entreprises qui veulent tenter leur chance pendant une récession.

M. Forder: En 1990, nous étions vraiment à l'abri des effets de la récession. Nous avions un contrat avec l'armée américaine, et nous n'étions absolument pas inquiets. Par contre, je comprends que les banques puissent être nerveuses quand l'économie s'écroule, et c'est vrai qu'elles le sont. Il faudrait pourtant les inciter ou les inviter à ne plus être aussi nerveuses et à participer à la prise de risques et continuer à accorder des prêts.

Voilà pourquoi, selon moi, le gouvernement doit intervenir et établir des règles. C'est un peu comme dans le cas d'une intervention chirurgicale délicate. Il peut se produire certaines choses, en cours d'opération, et une procédure peut présenter plus de risques qu'une autre, mais ce n'est pas une raison pour que le chirurgien s'arrête en cours de route. Il faut s'accrocher, il faut continuer.

M. Adams: Les analogies n'ont pas manqué ce matin, il a été question du Gulf stream et de bien d'autres choses, et voilà maintenant que nous avons des analogies d'ordre médical. Vous nous avez aussi parlé de terrain miné, ce qui est tout à fait approprié à la nature de votre entreprise. Donc, en salle d'opération, il y a des moments où les risques sont plus importants.

M. Forder: Tout à fait.

M. Adams: C'est par exemple le cas lorsqu'il y a une épidémie ou qu'il faut opérer dans des circonstances qui ne sont pas tout à fait idéales. Eh bien, les banques pourraient prétendre que les périodes de récession ne sont pas des périodes idéales pour elles. Autrement dit, qu'elles peuvent se retirer sachant que le niveau de risques va augmenter. Comment réagissez-vous à cela? Elles sont encore plus soucieuses de leur sécurité qu'en d'autres temps.

M. Forder: Eh bien, comme on dit, si vous ne voulez pas avoir chaud, ne vous asseyez pas sur le radiateur. Si les banques à charte se montrent trop nerveuses, peut-être pourriez-vous permettre la concurrence et autoriser des entrepreneurs à prendre la direction d'une banque à charte de petite ou moyenne dimension. Quand les choses iraient mal, ces gens là pourraient devenir les banquiers qui nous permettraient de sortir d'une récession.

M. Adams: Vous avez dit que Dennis Mills et ce comité faisaient de la publicité et avaient provoqué un changement d'attitude. M^{me} Bellan et M. Egli ont tous deux parlé du rôle des médias dans le changement d'attitude des banques. M^{me} Bellan, je crois, a évoqué un processus plus ouvert, comme quelque part aux États-Unis, où le rendement des banques est publié, où l'on sait qui a fait une demande de prêt, etc.

Tout d'abord, est-ce que cela ne vous inquiéterait pas, vous et vos associés, si le processus était plus transparent, il ne serait pas uniquement question d'intervention des médias ni de publicité, mais bien d'étaler au grand jour toutes vos demandes de prêts, toutes vos réussites et tous vos échecs à ce titre?

[Texte]

That's question one. For question two, would it concern the people for whom you are working—these government departments and so on in Canada and abroad—if it was very open knowledge that you are obtaining funds to fulfil contracts from them? By the way, you might be having trouble getting those funds.

Dr. Forder: To answer your first question, we are a public company so we have to report to our shareholders. We have nothing to hide.

Secondly, if the CCC could have been adjudicated by a public forum, a special banking committee, or a special crown corporation committee, it might not have treated us in the way it did. We relied on the CCC and on its world of experience. In the ads you all have here, the CCC said it has a world of experience and that it would make sure we got paid.

So we had a net worth of \$5 million back in 1985 and cash in the bank of between \$10 million and \$12 million. We didn't need the contract; we were doing very well in the industry. But we got into the contract because we thought that with the experience of the last government's CCC we would do very well.

Mr. Adams: Just going back to this aspect of openness, it seems that openness helps, and that's the point.

Dr. Forder: Yes.

Mr. Adams: If you're applying for a loan and that's very common knowledge, if Amertek is applying for a loan and it's listed somewhere that you are and that you're being assessed for it, that wouldn't concern you at all, would it?

Dr. Forder: Not at all. I would welcome that.

The Chairman: If I may, I have a question or two for you, Dr. Forder. I understand that you are the controlling shareholder of Amertek.

Dr. Forder: One of them.

The Chairman: In a hand-out we received the text says, "Ownership of the company is widely distributed within Canada and the rest of the world, but with 53% being owned by a private Ontario corporation." So are you one of the shareholders of that private Ontario corporation?

Dr. Forder: Yes.

The Chairman: You are the chief spokesperson, I gather, for the company, but you're not the president of the company.

• 1105

Dr. Forder: I'm not the president. I'm just one of the directors.

The Chairman: I see. And the president of the company is...?

Dr. Forder: We have an excellent chairman. He's an MBA. He ran a large Canadian company as vice-president for many years. Our president is a mechanical engineer. He was with Massey-Ferguson and Verity for about 30 years. We have Mr. Bill Schulz, who has had 25 to 30 years in the trucking manufacturing business. He's very knowledgeable. We have an excellent auditor now. So we have an excellent management team.

[Traduction]

Voilà pour ma première question. Deuxièmement, les gens pour qui vous travaillez—je veux parler des ministères et des organismes gouvernementaux au Canada et à l'étranger—seraient-ils gênés s'il était de notoriété publique que vous empruntez pour réaliser leurs contrats? De plus, vous pourriez alors avoir de la difficulté à obtenir les fonds nécessaires.

M. Forder: Pour répondre à votre première question, sachez que nous sommes une société ouverte et que nous devons faire rapport à tous nos actionnaires. Nous n'avons rien à cacher.

Deuxièmement, si la CCC avait obtenu un contrat d'une tribune publique, d'un comité de banque ou d'un comité spécial de société de la Couronne, elle ne nous aurait certainement pas traités de la même façon. Nous comptons sur la CCC et sur son expérience internationale. Dans les publicités que nous vous avons remises, vous voyez bien que la CCC déclare posséder une expérience internationale et garantit le paiement des contrats.

En 1985, notre avoir propre était de 5 millions de dollars et nous avions 10 millions à 12 millions de dollars de liquidités en banque. Nous n'avions pas besoin de ce contrat, nous aurions fort bien pu nous débrouiller sur le marché privé. Si nous avons conclu ce contrat, c'est que nous pensions pouvoir réussir, grâce à l'expérience de la CCC, créée par le gouvernement précédent.

M. Adams: Mais pour en revenir à la transparence du processus, il semble bien que cette transparence aurait pu porter fruit?

M. Forder: Oui.

M. Adams: Et s'il était publié quelque part qu'Amertek a fait une demande de prêt qui est en cours d'examen, cela ne vous dérangerait pas, n'est-ce pas?

M. Forder: Pas du tout. Nous en serions très heureux.

Le président: Je vais vous poser une ou deux questions, monsieur Forder. Je crois comprendre que vous êtes actionnaire majoritaire de Amertek.

M. Forder: Je suis un des actionnaires.

Le président: Dans les notes qu'on nous a remises, il est dit: «Ses actions ordinaires sont réparties entre de nombreux actionnaires, tant au Canada qu'à l'étranger, mais appartiennent à 53 p. 100 à une société privée de l'Ontario». Êtes-vous un des actionnaires de cette société privée de l'Ontario?

M. Forder: Oui.

Le président: Et je suppose que vous êtes le principal porte-parole de cette compagnie, mais que vous n'en êtes pas le président.

M. Forder: Je ne suis pas le président. Je ne suis que l'un des administrateurs.

Le président: Je vois. Et le président de la société est...?

M. Forder: Nous avons un excellent président. Il a un MBA. Il a administré une grande société canadienne comme vice-président pendant de nombreuses années. Notre président est un ingénieur en mécanique. Il a travaillé pour Massey-Ferguson et Verity pendant environ 30 ans. Nous avons M. Bill Schulz, qui a entre 25 et 30 années d'expérience dans le secteur de la construction de camions. Il est très compétent. Nous avons maintenant un excellent vérificateur. Nous pouvons donc compter sur une excellente équipe de gestion.

[Text]

The Chairman: How long has the management team you have today been with your company? Have they been there since 1986, when you got this contract?

Dr. Forder: No. We took over, really, in 1990 when the crisis went on. We took over and got rid of the previous management. As a matter of fact, two of us were on the board about a year before this all happened. As I said, this just came out of the blue. The major accounting firm had issued our financial statement to the public and then had to reverse it a few weeks later.

The Chairman: I see. Perhaps you could just elaborate on that briefly.

Dr. Forder: We had a previous management team, but the prime contracting person—or the group—was the CCC. They were the prime contractors and we followed their lead.

The Chairman: Okay. I know that hindsight is 20/20 vision, but I'd just like to pursue this with you briefly.

You relied on the CCC and they were the prime contractor and so forth. There are other defence contractors in Canada—other companies that deal with the U.S. military—and presumably the management of your company, at the time it obtained this contract or throughout this period, could have tried to obtain advice not just from the CCC but from other Canadian companies that do business in the States. Was ever any attempt made, for example, to talk to people at Bombardier, Pratt & Whitney, Canadair, or others that might have had contracts?

Dr. Forder: As you recall, in my presentation I said we were turned down by the CCC initially. They said we didn't have the MIL-SPEC or the MIL-T building ability. But then the contractor they had chosen went into bankruptcy suddenly and the U.S. government threatened them with a "show cause" and a termination, so they had to reverse their original opinion of us and say, hey, they were suitable; grab the contract, boys, we don't want to lose it. They did that within a 48-hour period.

Before any contract in Canada is let there must be a pre-award survey. We have not seen the results of that pre-award survey in any file. We've asked for it but it's never been shown to us.

The Chairman: I see.

Dr. Forder: So really what we're saying is we were good commercial builders and we still are excellent commercial builders. We had no experience before in military contracts. We look to our masters or to our prime contractor, the CCC, for all guidance.

The Chairman: The question has been raised as to whether you went to the FBDB, but were there any other financial institutions? During this period when you were having problems with the Bank of Montreal—and I know there was a private injection of capital of over \$2 million—did you go to any other chartered bank in Canada or schedule B bank, A or B, or anything?

[Translation]

Le président: Depuis combien de temps l'équipe de gestion actuelle travaille-t-elle pour votre société? Y est-elle depuis 1986, année où vous avez obtenu ce contrat?

M. Forder: Non. Nous avons en fait pris la relève en 1990 lorsque la situation s'est détériorée. Nous nous sommes débarrassés de l'ancienne direction. Soit dit en passant, deux d'entre nous sont entrés au conseil d'administration à peu près un an avant que tout cela n'arrive. Comme je l'ai dit, nous ne nous y attendions pas. Le principal cabinet d'experts-comptables avait rendu public notre état financier et a dû faire marche arrière quelques semaines plus tard.

Le président: Je vois. Vous pourriez peut-être nous donner brièvement un peu plus de détails.

M. Forder: Nous avions une équipe de gestion, mais l'entrepreneur principal était la Corporation commerciale canadienne et nous avons suivi ses conseils.

Le président: Je sais qu'après coup les choses paraissent toujours parfaitement claires, mais j'aimerais qu'on les passe rapidement en revue.

Vous comptiez sur la CCC et elle était l'entrepreneur principal. Il y a d'autres entrepreneurs de contrats de défense au Canada—d'autres sociétés qui font affaire avec l'armée américaine—et la direction de votre société aurait peut-être pu, au moment où elle a obtenu ce contrat ou à un autre moment au cours de cette période, essayer d'obtenir des conseils pas seulement de la CCC, mais d'autres entreprises canadiennes qui font des affaires aux États-Unis. A-t-elle essayé, par exemple, de communiquer avec Bombardier, Pratt & Whitney, Canadair ou d'autres sociétés qui auraient pu avoir des contrats?

M. Forder: Comme je vous l'ai dit au cours de mon exposé, la CCC avait au départ rejeté notre offre sous prétexte que nous n'avions pas la compétence qu'il fallait dans le secteur militaire. Puis, l'entrepreneur qu'elle avait choisi a soudain fait faillite, et le gouvernement américain lui a demandé de fournir des justifications en la menaçant de résilier son contrat. La CCC a donc changé d'avis et s'est dit qu'après tout, nous faisons l'affaire: «Sautez sur le contrat, nous ne voulons pas le perdre.» Tout cela, en moins de 48 heures.

Avant qu'un contrat soit adjugé au Canada, il doit toujours y avoir au préalable une enquête. Nous n'avons jamais vu les résultats de cette enquête avant adjudication. Nous les avons demandés, mais on ne nous les a jamais montrés.

Le président: Je vois.

M. Forder: Donc, ce que nous nous évertuons à dire, c'est que nous étions de bons constructeurs commerciaux et que nous le demeurons. Nous n'avions aucune expérience des contrats militaires. Nous nous sommes donc fiés à nos maîtres et nous avons suivi les conseils de notre entrepreneur principal, la CCC.

Le président: On vous a déjà demandé si vous étiez allé voir la BFD, mais vous êtes-vous adressé à d'autres établissements financiers? Au cours de la période où vous avez eu des ennuis avec la Banque de Montréal—et je sais que des capitaux privés de plus de 2 millions de dollars ont été investis dans votre entreprise—êtes-vous allé voir une autre banque à charte canadienne ou une banque de l'annexe B, A ou B, ou quelqu'un d'autre?

[Texte]

Dr. Forder: I can liken this to the bubonic plague or Black Death of the 14th and 19th centuries. Once you are stricken with this plague of a cost overrun nobody else wants you near them.

The Chairman: So nobody else wanted to talk to you, but did you attempt to go to another one?

Dr. Forder: Yes, we did.

The Chairman: And you were turned down?

Dr. Forder: Yes.

The Chairman: Flat?

Dr. Forder: Yes.

The Chairman: Thank you.

Our next witness, I gather, has arrived: Doug Robbins, the president of Robbinex Inc. in Hamilton, Ontario. Welcome, Mr. Robbins.

• 1110

I know that our meetings have been held on somewhat short notice. We have a brief description of your company, which we received previously, and you have just provided us with a rather extensive brief. I would invite you to try to summarize and perhaps limit your initial presentation to about... if five minutes is not enough time, maybe six or seven minutes. But it would be difficult for us if you went much beyond that.

Mr. Doug Robbins (President, Robbinex Inc., Hamilton, Ontario): I don't believe I can do it in five or six minutes, Mr. Chair.

The Chairman: How much time would you need?

Mr. Robbins: I would probably need 15 or 20 minutes, at the least.

The Chairman: I'll give you more time, but 15 or 20 minutes is probably too long. Would you try to compress it into about 10 minutes?

Mr. Robbins: I'll do my best.

The Chairman: Thank you.

Mr. Robbins: I think what I'd like to speak about today primarily is not the problems that the small business people are having but rather the causes that are creating the problems that small business people are having. I will then try to sum it up with a few suggestions that might alleviate those problems.

I think there are a number of points I'd like to make, and one of them is that we're in a situation where knowledge is changing. From the beginning of time until 1970, man has acquired x amount of knowledge, and during that time he put man on the moon, he developed a hydrogen bomb; he did massive things for our society. But from 1970 to 1990 that knowledge base doubled, and from 1990 to the year 2000 that knowledge base is going to redouble again. This means that in a mere 30 years man's knowledge has fourfolded. That is going to create a lot of change.

[Traduction]

M. Forder: Je ferai une analogie avec la peste bubonique ou peste noire qui a frappé aux XIV^e et XIX^e siècles. Une fois que vous avez la peste, qu'il y a dépassement des coûts, personne ne veut que vous vous approchiez.

Le président: Personne d'autre donc ne voulait vous parler, mais avez-vous essayé d'aller voir ailleurs?

M. Forder: Oui.

Le président: Et votre demande a été rejetée?

M. Forder: Oui.

Le président: Catégoriquement?

M. Forder: Oui.

Le président: Merci.

Je crois savoir que notre prochain témoin est arrivé. Je vous présente Doug Robbins, président de Robbinex Inc. de Hamilton, en Ontario. Bienvenue, monsieur Robbins.

Je sais que vous n'avez pas été prévenu tellement à l'avance. Nous avons une brève description de votre entreprise, que nous avons déjà reçue, et vous venez de nous remettre un mémoire assez long. Je vous invitais donc à le résumer et à essayer peut-être de limiter votre exposé à disons... si cinq minutes ne suffisent pas, nous pourrions vous en donner six ou sept. Il nous serait cependant difficile de vous donner beaucoup plus de temps.

M. Doug Robbins (président, Robbinex Inc., Hamilton, Ontario): Je ne pense pas pouvoir arriver à dire tout ce que j'ai à dire en cinq ou six minutes, monsieur le président.

Le président: De combien de temps auriez-vous besoin?

M. Robbins: Je dirais au moins 15 ou 20 minutes.

Le président: Je vais vous donner plus de temps, mais pas 15 ou 20 minutes. Pourriez-vous essayer de tout résumer en 10 minutes à peu près?

M. Robbins: Je ferai de mon mieux.

Le président: Merci.

M. Robbins: Ce dont je veux surtout vous parler aujourd'hui, ce n'est pas tant des problèmes qu'éprouvent les petits entrepreneurs, mais bien des causes de ces problèmes. Je vous ferai pour terminer quelques suggestions quant aux moyens à prendre pour atténuer ces problèmes.

Il y a un certain nombre de points que j'aimerais soulever, dont l'évolution des connaissances. Depuis le début des temps jusqu'en 1970, l'homme a acquis une certaine quantité de connaissances et, dans l'intervalle, il s'est rendu sur la lune, a mis au point la bombe à hydrogène et a fait des choses impressionnantes pour notre société. Entre 1970 et 1990 toutefois, cette base de connaissances a doublé, et elle aura à nouveau doublé d'ici l'an 2000. Cela veut donc dire que les connaissances de l'homme ont quadruplé en 30 années à peine, et cela va entraîner de nombreux changements.

[Text]

What we're experiencing today is that change of knowledge. The change has affected every part of our society, not only our banks but also our governments and our employment, and it is not just in Canada. It is worldwide.

This recession that everyone says we're in, in my opinion, is not a recession and it's not a depression. Those things are cyclical. What we're really dealing with is a global economic restructuring of the way things are done, and it is going to continue to change.

Our banks have changed with that. I think the problem with our banks stems from the fact that they're changing, and they're changing as quickly as society is changing.

I think the banks are getting out of the banking business. The Bank Act changed in the late 1980s, and as a result of the Bank Act changing, the banks are now able to own other corporations and other businesses. We've seen them acquire stock brokerage homes; we've seen them buy trust companies, insurance companies. The Canadian Imperial Bank of Commerce just bought part of the Skydome. Think about the amount of money they've taken out of circulation to make all these capital acquisitions.

Is that the banks' fault that they've been given all of this freedom? I don't think the banks rewrote the Bank Act. The Bankruptcy Act changed, and when the Bankruptcy Act changed, so did the lending ratios on inventories, because now inventory was no longer an item that was basically secured by section 178 of the Bank Act. Small businesses can't borrow money against their inventory now unless they can provide outside collateral security for that inventory. But did the banks change the Bank Act? I don't think so.

We can talk about horror story after horror story, and I'm sure you've heard many here and you're going to hear many more. Let's say you come home one evening from a really tough day. As you walk through the front door of your home, you notice that there's blood all over the carpet; there is blood all over the house. The first thing you do is panic. You say, My God, what's happening? You are going to very quickly search out and find... perhaps your little boy has been playing with a butcher knife and he has a big, long gash on his arm. You're not going to clean up the blood. You're going to take that knife and secure it; you're going to try to stem the flow of blood. You're going to get him first aid, you're going to take him to a hospital and get him sewn up. Then you will go come back and clean up the blood.

The horror stories you're hearing about may be related to the blood on the carpet, so let's go past the horror stories and look at the fundamental underlying causes of it. The Bankruptcy Act is one, the change in the Bank Act is another.

[Translation]

Nous nous ressentons aujourd'hui des répercussions de cette évolution des connaissances. Les changements intervenus ont influé sur chaque élément de notre société, non seulement sur les banques, mais aussi sur nos gouvernements et sur nos emplois. Ce phénomène n'est pas unique au Canada. Il s'est produit partout dans le monde.

La récession que nous serions en train de traverser, selon ce que dit tout le monde, n'est pas une récession, à mon avis, ni une dépression. Ces choses sont cycliques. Nous assistons en fait à une restructuration de l'économie mondiale, de la façon de faire, et les choses vont continuer à changer.

Nos banques ont évolué elles aussi. Je crois cependant que le problème, en ce qui concerne nos banques, tient à ce qu'elles ont évolué, et à ce qu'elles évoluent aussi rapidement que la société.

Les banques ne font plus des affaires dans le secteur bancaire seulement. La Loi sur les banques a été modifiée à la fin des années quatre-vingt, si bien que les banques peuvent maintenant être propriétaires de sociétés et d'entreprises. Certaines ont acheté des maisons de courtage et d'autres des sociétés de fiducie et des sociétés d'assurance. La Banque Canadienne Impériale de Commerce vient d'acheter une partie du Skydome. Essayez de vous imaginer le montant d'argent qu'elles ont dû retirer de la circulation pour toutes ces acquisitions d'immobilisations.

Est-ce la faute des banques si elles jouissent aujourd'hui d'une liberté aussi grande? Ce ne sont pas elles qui ont réécrit la Loi sur les banques. La Loi sur la faillite a été modifiée et lorsqu'elle l'a été, les coefficients sur stocks l'ont été aussi, parce que les stocks n'étaient désormais plus un bien qui pouvait être considéré comme une garantie au sens de l'article 178 de la Loi sur les banques. Les petites entreprises ne peuvent plus contracter d'emprunts sur stocks à moins de pouvoir fournir une sécurité supplémentaire. Mais est-ce que ce sont les banques qui ont modifié la Loi sur les banques? Je ne le pense pas.

Je pourrais vous raconter histoire d'horreur sur histoire d'horreur, et je suis persuadé que vous en avez entendu raconter plus d'une ici et que vous en entendrez encore bien d'autres. Disons que vous rentriez à la maison un soir après une dure journée de travail. Vous venez à peine de franchir le pas de la porte que vous apercevez une mare de sang sur le tapis; il y en a dans toute la maison. Votre première réaction est de paniquer. Vous vous dites: «Mon Dieu, qu'est-ce qui s'est passé?» Vous allez vous mettre très rapidement à chercher... peut-être que votre petit garçon a joué avec un couteau de boucher et s'est coupé le bras. Vous n'allez pas vous mettre à nettoyer le sang. Vous allez vous emparer du couteau et essayer d'enrayer l'hémorragie. Vous allez donner les premiers soins à votre enfant d'abord et l'amener à l'hôpital pour qu'on lui fasse des points de suture. Ce n'est que lorsque vous serez revenu à la maison que vous nettoierez le sang.

• 1115

Il était peut-être question de sang répandu dans les histoires d'horreur que vous avez entendues, mais oublions tout cela et essayons plutôt d'examiner les causes fondamentales. La Loi sur la faillite en est une, et les modifications apportées à la Loi sur les banques en sont une autre.

[Texte]

A number of years ago the Bank of Nova Scotia purchased a huge block of doubtful accounts from some U.S. banks, and we know the U.S. banks have had some difficulties. They were critiqued for that, but now they're applauded because those loans all turned out to be good loans.

In the past the banks have supported huge conglomerates like Olympia & York. That's a prime example, because the banks didn't even have net worth statements, let alone personal guarantees from their lenders, and they wrote off hundreds of millions of dollars. By the way, I paid for that in my income taxes because the banks deducted it from their income taxes. Then they raise their interest rates a quarter of a point or increase their service charges to make up the rest of the money they lost. So we, as individuals and citizens of the country, are picking up some of these losses.

Huge loans are primarily being given to large companies and Third World countries, and it's really not doing a lot for us as small business people. In fact, one we have on the books right now is Rogers' purchase of Maclean Hunter. I believe the amount of money being borrowed is in excess of \$300 million. When those two companies merge, we're going to find a drop in employment levels in those companies because the production of Canadian content product is going to drop because the two facilities will merge together and gain efficiencies. So instead of creating jobs, that \$300 million-odd is going to reduce employment.

The banks have been under the threat of legislation, and the Conservative government came along. . . In fact, I had an opportunity to speak with Mike Wilson about three years ago, and he said, if the banks don't lend money, we're going to legislate.

They legislated all right. They came along with the biggest bandage I had ever seen and said that the government would guarantee all small business loans under the Small Businesses Loans Act for \$500 million. Number one, that's not enough money, and number two, if you don't qualify for a small business loan today, don't bother knocking on the bank's door because they're not going to lend you the money.

In fact, I recently had lunch at my Rotary Club with a vice-president of one of the banks. I asked if they were busy, and he said, we're swamped. We're doing all kinds of small business loans. I said, that's wonderful, who is borrowing the money? Is it manufacturers or distributors? Are they buying equipment? Are they doing leaseholds? What are they borrowing it for? He looked at me and said, we're lending it on trucks. I said, you're lending it on trucks? He said, certainly. I asked why, and he said, we can lend 100% on trucks. I said that didn't make any sense to me, and he asked what I meant. I said, I can get a truck any day of the week through Ford Motor Credit Corp., GMC Financing, or any leasing company. I don't need a small

[Traduction]

Il y a quelques années, la Banque de Nouvelle-Écosse a acheté tout un bloc de comptes douteux à certaines banques américaines, et nous savons que les banques américaines ont éprouvé des difficultés. On l'a critiquée à ce moment-là, mais maintenant on l'en félicite parce que ces prêts se sont tous révélés être de bons prêts.

Dans le passé, les banques ont appuyé de vastes conglomerats comme Olympia et York. C'est un exemple parfait, parce que les banques n'ont même pas demandé de relevés de la valeur nette, sans oublier qu'elles n'ont pas exigé non plus de garanties personnelles de leurs emprunteurs, ce qui les a obligées à passer des centaines de millions de dollars aux profits et pertes. Soit dit en passant, elles se sont remboursées avec mes impôts, parce qu'elles ont déduit leurs pertes de leur impôt sur le revenu. Ensuite, elles peuvent hausser leurs taux d'intérêt d'un quart de point ou augmenter les frais bancaires pour retrouver le reste de l'argent qu'elles ont perdu. En tant que particuliers et que citoyens, nous payons donc une partie de la facture.

Des prêts énormes sont accordés à de grosses sociétés et à des pays du Tiers monde, ce qui ne nous aide pas vraiment nous, les petites entreprises. En fait, je pense, entre autres, à l'achat de Maclean Hunter par Rogers. Je crois que la somme d'argent empruntée s'élève à plus de 300 millions de dollars. Lorsque ces deux sociétés se seront fusionnées, le nombre d'emplois qu'elles offrent va diminuer, parce que la production d'émissions canadiennes coûtera moins cher à cause justement du fusionnement et des gains en efficacité. Au lieu de créer des emplois, ce prêt de 300 millions de dollars va en réalité avoir l'effet contraire.

Les banques ont été menacées de réglementation, et le gouvernement conservateur a—À vrai dire, j'ai eu l'occasion de m'entretenir avec Mike Wilson il y a à peu près trois ans et il m'a dit que si elles refusaient de prêter de l'argent, le gouvernement allait légiférer.

Et c'est ce qu'il a fait. Il a trouvé le plus gros emplâtre que j'ai jamais vu et dit que le gouvernement allait garantir tous les prêts aux petites entreprises en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et ce, jusqu'à concurrence de 500 millions de dollars. Primo, ce n'est pas assez d'argent; secundo, si vous n'êtes pas admissible à un prêt aux petites entreprises aujourd'hui, n'allez pas frapper à la porte de la banque, parce qu'elle refusera de vous prêter de l'argent.

En fait, j'ai récemment dîné à mon club Rotary avec un vice-président de l'une des banques. Je lui ai demandé s'ils étaient très occupés, et il m'a répondu qu'ils étaient débordés. «Nous faisons toutes sortes de prêts aux petites entreprises.» Je lui ai dit que c'était merveilleux et je lui ai demandé qui empruntait de l'argent. Les fabricants ou les distributeurs? Achètent-ils de l'équipement? Font-ils de la tenue à bail? Pourquoi empruntent-ils? Il m'a regardé et m'a répondu qu'ils prêtaient pour des camions. «Vous prêtez pour des camions?» Bien sûr, m'a-t-il répondu. Lorsque je lui ai demandé pourquoi, il m'a dit qu'ils pouvaient, dans le cas des camions, prêter la totalité des fonds. Je lui ai indiqué que cela n'avait aucun sens

[Text]

business loan to get a truck. It's funny, he stopped talking with me and conversed with other people around the table.

I think what we're dealing with is this major change. The banks are changing. We have a lot of business failures. We have a lot of companies that have lost money. Nobody's been left unscathed in this economic restructuring. All our major companies have lost money and taken big hits. A lot of small companies have gone broke. With all those business failures there's all kinds of used equipment in the marketplace. When there's a lot of used equipment in the marketplace, the value of used equipment drops.

Is it the bank's fault that equipment value dropped and now they're lending against the new lower value and the higher value? I don't think that's the banker's fault. It's the same thing with massive drops in real estate values. Is it the bank's fault that these real estate values drop? I don't think so. Is it the bank's fault that we have a global restructuring in the world? I don't think it's the bank's fault for that either.

The banks need to be severely critiqued, though, for changing a lot of their lending ratios and the way they're doing business and sort of keeping it secret and masking it with wonderful claims about how they're helping small business with this program and that program.

Al Cotton of the TD Bank just had an article in *The Globe and Mail* on Friday, I think, where he said they were setting up this mediation panel. I've had a lot of fights with the banks over the years on behalf of clients and I could always get mediation. I could always go to the president or one of the vice-presidents with the problem, get a second hearing, and generally get a satisfactory result. So what we're getting here is just some good public relations, to say to everybody, oh, we're doing our thing, which is a lot of BS.

However, the banks do have some rights, as far as I'm concerned. They have the right to expect what I call the three Ms—money, management, and motivation—with money being the equity that's put into a business; management being the competence, knowledge, technology skills, market share, and all those things that go into running a company; and motivation being the enthusiasm, commitment, and care necessary to make that business properly operate.

Let's look at these points. The equity part is one of the ratios that's changed. It's still changing. I used to see debt-to-equity ratios of 4:1 and 5:1. I've seen happy bankers with 10:1.

[Translation]

pour moi, et il m'a demandé ce que je voulais dire. Ce à quoi je lui ai répondu que je pouvais m'acheter un camion n'importe quand en passant par la société de crédit de Ford, le service des finances de GM ou n'importe quelle société de crédit-bail. Je n'ai pas besoin d'un prêt aux petites entreprises pour m'acheter un camion. C'est drôle, mais il a détourné la tête et n'a plus parlé qu'aux autres personnes qui étaient autour de la table.

Un changement majeur est en train de se produire. Les banques changent. De nombreuses entreprises font faillite. Un grand nombre de sociétés ont perdu de l'argent. Cette restructuration économique n'épargne personne. Toutes nos grandes sociétés ont perdu de l'argent et encaissé des coups durs. Nombreuses sont les petites entreprises qui sont ruinées. Avec toutes ces déconfitures, l'équipement usé ne manque pas sur le marché. Lorsqu'il y a beaucoup d'équipement usagé sur le marché, la valeur de celui-ci diminue.

Est-ce la faute des banques si la valeur de l'équipement chute et si elles doivent en tenir compte lorsqu'elles prêtent? Je ne pense pas que ce soit la faute des banquiers. C'est la même chose dans le cas de la chute de la valeur des biens réels. Est-ce la faute des banques si la valeur des biens immobiliers baisse tant? Je ne le pense pas. Est-ce la faute des banques si l'économie est en train de se restructurer à l'échelle mondiale? Encore une fois, je ne pense pas que ce soit de leur faute.

Les banques méritent cependant des critiques sévères, à cause des nombreux changements apportés aux coefficients de prêts et à cause aussi de la façon dont elles traitent les petites entreprises, parce qu'elles leur cachent la vérité tout en prétendant les aider avec tel ou tel programme.

Al Cotton de la Banque Toronto-Dominion vient de publier un article dans le *Globe and Mail* de vendredi, je pense, dans lequel il disait qu'on est en train de mettre en place un service de médiation. J'ai souvent dû au fil des ans me battre avec les banques au nom de clients et j'ai toujours pu compter sur un médiateur. J'ai toujours pu aller voir le président ou l'un des vice-présidents pour lui exposer le problème, présenter mon cas une deuxième fois, et j'ai généralement obtenu des résultats satisfaisants. Les banques soignent leurs relations publiques et veulent pouvoir dire à tout un chacun qu'elles font ce qu'il faut, mais c'est de la foutaise.

Cependant, en ce qui me concerne, les banques ont certains droits. Elles ont en effet le droit de s'attendre à ce que l'emprunteur investisse dans le capital-actions de son entreprise, à ce qu'il ait la compétence, les connaissances, la technologie et la part du marché qu'il faut pour exploiter une entreprise, et à ce qu'il soit motivé, à ce qu'il ait l'enthousiasme, la détermination et la volonté nécessaires pour que son entreprise fonctionne bien.

Examinons ces trois points. Dans le cas du capital-actions, les ratios ont changé. Et ils continuent à changer. Il n'était pas rare de voir des ratios d'endettement de 4:1 et de 5:1. J'ai même connu des banquiers qui se satisfaisaient d'un ratio de 10:1.

[Texte]

[Traduction]

• 1120

The new rule is 3:1. It's quickly moving down to 2.5:1. I predict that by the end of the decade it'll be 1:1. That means that if you put up a buck they'll lend you a buck. None of this four to five times stuff.

But as an aside, any client I've got with good equity doesn't have any banking problems. The problems are for those companies that have low equity and high debt-to-equity ratios.

It's changing. During the last 20 years that I've been selling medium and small businesses I could almost bank on the following ratios. If the selling price was \$100, my purchaser only had to come up with \$20 to \$30. The vendor—the seller—would take back maybe \$20 to \$30 and the bank would put up the rest of the financing.

Of the last nine transactions I've done in the last six months, eight of them had no bank financing. Only one had bank financing. The ratios were 50% to 70% equity and the balance held by the seller.

As a customer of a bank I'd like to know what's reasonably expected so I can forecast and operate my business properly from the banker's perspective so I don't have problems with my banks. But they're not telling us what it is today and what it's going to be tomorrow.

It's really important here to point out that small businesses have virtually no access to the public funds made available through the stock markets. In fact, if you start to organize a private placement for a company you could be found in breach of the Ontario Securities Act. I had them knock on my door once because they thought I had too many shareholders in a company. There were only 12.

We have a private placement rule in the Securities Act that says if you don't put \$150,000 you're not a sophisticated lender. You shouldn't be putting money up unless you can put it up in blocks of \$150,000. Small businesses don't always need that much money.

The Vice-Chairman (Mr. Zed): Mr. Robbins, could I ask you to summarize. We've just hit 11 minutes.

Mr. Robbins: Okay. It's not the banks' fault that small businesses don't have access to equity or to venture capital funds. It's not the banks' fault that there are 120 pieces of legislation in Ontario alone that create directors' liability. I used to sit on a lot of small companies' boards. You wouldn't catch me on a board today. The contingent liability is too great. That means these small businesses don't have access to the kind of management that's required or the banks expect. Our society is changing so much.

We've got a very complicated tax system here in Canada. It's so complicated you can read my notes on it. I don't have to talk about it.

La nouvelle règle est 3:1 et le ratio se rapproche rapidement de 2,5:1. Je prédis que d'ici la fin de la décennie, il sera de 1:1. Cela veut dire qu'il faudra avancer un dollar si l'on veut qu'elle nous en prête un. L'époque où elle prêtait quatre ou cinq fois et plus est révolue.

Permettez-moi de préciser en passant que mes clients qui ont suffisamment de capitaux propres n'ont pas d'ennuis avec les banques. Ce sont les entreprises qui n'ont pas beaucoup de capitaux propres et qui ont des ratios d'endettement élevés qui en ont.

Les temps changent. Je vends à des petites et moyennes entreprises et j'ai presque toujours pu, au cours des 20 dernières années, me fier aux ratios qui suivent. Si le prix de vente était de 100\$, mon acheteur n'avait qu'à avoir en sa possession 20\$ à 30\$. Le vendeur contribuait pour sa part entre 20\$ et 30\$ et la banque finançait le reste.

Sur les neuf dernières transactions que j'ai effectuées au cours des six derniers mois, huit ne comportaient aucun financement bancaire. Une seule donc a été financée par une banque. L'apport de capitaux pourrait se situer entre 50 et 70 p. 100 et le reste a été financé par le vendeur.

Comme client, j'aimerais savoir ce à ce quoi je peux raisonnablement m'attendre de la part de ma banque de manière à pouvoir faire des prévisions et exploiter mon entreprise comme la banque l'entend, si je ne veux pas avoir d'ennuis avec elle. Les banques ne nous disent cependant pas ce qu'il en est aujourd'hui, ni ce qu'il en sera demain.

Il est important de signaler ici que les petites entreprises n'ont pratiquement pas accès aux fonds publics débloqués sur les marchés boursiers. À vrai dire, si vous commencez à organiser des placements privés pour une entreprise, on pourrait vous accuser d'infraction à la Loi sur les valeurs mobilières de l'Ontario. Des inspecteurs ont frappé à ma porte un jour parce qu'ils croyaient que j'avais de trop nombreux actionnaires dans une entreprise. Il n'étaient que 12.

La Loi sur les valeurs mobilières comporte une règle sur les placements privés selon laquelle si vous n'avancez pas 150 000\$, vous n'êtes pas un prêteur avisé. Vous ne devriez pas avancer d'argent à moins de le faire par blocs de 150 000\$. Les petites entreprises n'ont pas toujours besoin d'autant d'argent.

Le vice-président (M. Zed): Monsieur Robbins, je vous demanderais d'être bref. Vous êtes rendu à 11 minutes.

M. Robbins: Parfait. Ce n'est pas la faute des banques si les petites entreprises n'ont pas accès à des capitaux propres ou à du capital de risque. Ce n'est pas de la faute des banques que dans la seule province de l'Ontario il y ait 120 lois en vertu desquelles les administrateurs sont responsables de la dette. J'avais l'habitude de siéger au conseil d'administration de nombreuses petites entreprises. Vous ne m'y reprendriez pas aujourd'hui. L'élément de passif éventuel est trop important. Cela veut donc dire que ces petites entreprises n'ont pas accès au type de gestionnaires dont elles ont besoin ou que les banques s'attendraient à y trouver. Notre société change énormément.

Nous avons un régime fiscal très compliqué ici au Canada. Il est tellement compliqué que je n'en parlerai pas. Vous n'avez qu'à lire mes notes.

[Text]

I think, to summarize, we need to do three things. First, we need to create some incentives for our chartered banks to go back into the business of lending money to small companies. Second, I think we need to create opportunities for equity enhancement. Third, I think we need to make Canada a more desirable and friendly place to do business.

Let's deal with the banks. Let's change the taxing structure on the banks' income. You'll find this on page 16 of my brief. Let's create some disincentives to take our depositors' money and send it outside of the country. Let's give them some greater incentives to invest in small businesses through the Income Tax Act.

Let's do something with the maximum loan sizes that they can lend to the big companies. Let's make that smaller and let's create a ratio where they must lend a certain percentage of their total loans to small businesses.

Third, I can't own more than 10% of a bank, so why should a bank be allowed to own more than 10% of any other business? Let's make those businesses they do own publicly traded companies. In other words, let's not make them big conglomerates where they own dozens of businesses. Then they can get rid of the Skydome and lend the money to small business.

This is the most important part of my presentation. I think we should set up a small business securities act under the federal government, the purpose of which would be to provide incentives for investment, to deliver support for small businesses, and to deliver a means to make all that happen. I think you can read through that on pages 17, 18, 19, 20 and 21.

Friendlier business atmosphere: that's pretty straightforward. You can read that as well.

But I can make something really clear in summing up, Mr. Chairman. I don't like the banks. I've been in business on my own for more than 20 years. They're arrogant. They're dictatorial. They're superior. These guys have never had to meet a payroll. They've never had to sign a lease. They've never had to make a product, sell a product. They've never had to put their net worth on the line, their wife's guarantee. They don't work 80 or 100 hours a week.

However, having said that, I must point out that banks are operating within the laws of the country. It's the law that's causing the bleeding. It's the law that's the gash in the child's arm. It's not the banks. The problems our businesses are having is the blood on the floor, it's not the gash. Our laws are not changing with the times. We can't bash bankers for operating their businesses within the parameters of the law.

[Translation]

Pour résumer, je dirai que nous devons faire trois choses. Premièrement, nous devons trouver un moyen d'inciter nos banques à charte à se remettre à prêter aux petites entreprises. Deuxièmement, nous devons donner à ces entreprises la possibilité de se trouver des capitaux propres. Troisièmement, je pense qu'il faut faire du Canada un endroit où il ferait vraiment bon faire des affaires.

Occupons-nous des banques. Modifions la structure d'imposition de leurs revenus. Vous allez trouver cela à la page 16 de mon mémoire. Trouvons des moyens de les décourager d'investir à l'étranger l'argent de nos déposants. Incitons-les plutôt à investir dans les petites entreprises par le biais de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Faisons quelque chose à propos du montant maximal qu'elles peuvent prêter aux grosses sociétés. Abaissons-le et obligeons les banques à consentir un certain pourcentage de leurs prêts totaux aux petites entreprises.

Je ne peux personnellement détenir plus de 10 p. 100 des actions d'une banque. Pourquoi alors une banque aurait-elle le droit de détenir plus de 10 p. 100 des actions d'une autre entreprise? Faisons de ces entreprises dont elles sont propriétaires des sociétés cotées en bourse. Autrement dit, n'en faisons pas de grands conglomerats si elles sont propriétaires de dizaines d'entreprises. Elles pourront alors se débarrasser de Sky dome et prêter leur argent aux petites entreprises.

Voici l'élément le plus important de mon exposé. Je pense que le gouvernement fédéral devrait adopter une loi sur les valeurs mobilières des petites entreprises dont l'objet serait d'encourager l'investissement, d'aider les petites entreprises et de constituer un déclencheur en ce sens. Vous pourrez lire tout cela aux pages 17 à 21 de mon mémoire.

Quant au climat plus propice aux affaires, je pense qu'il se passe de commentaire. Vous pourrez lire mes notes à ce sujet également.

Il y a cependant une chose que je voudrais préciser clairement en terminant, monsieur le président. Je n'aime pas les banques. Je suis en affaires depuis plus de 20 ans. Les banquiers sont arrogants, ils sont des dictateurs, ils se croient supérieurs, ils n'ont jamais eu à travailler pour payer le salaire de leurs employés. Ils n'ont jamais eu à signer un bail ni à fabriquer ou à vendre un produit. Ils n'ont jamais eu à donner en garantie tout ce qu'ils possèdent, ni à engager leur femme. Ils ne travaillent pas 80 ou 100 heures par semaine.

Cela dit, je dois préciser que les banques s'en tiennent aux lois existantes. Ce sont ces lois qui sont à l'origine de l'hémorragie. Ce sont elles qui sont responsables de l'entaille dans le bras de l'enfant dont je vous ai parlé. Ce ne sont pas les banques. C'est le sang sur le plancher, et non l'entaille, qui est à l'origine des problèmes auxquels sont confrontées nos entreprises. Nos lois n'évoluent pas avec le temps. Nous ne pouvons pas blâmer les banquiers de s'en tenir à la loi.

• 1125

I ask you to recall what I spoke about at the very beginning about the tremendous amount of change, the huge acquisition of knowledge. Time has come, gentlemen, ladies, for changing our laws. It's much overdue.

Si vous vous souvenez bien, j'ai parlé au tout début des changements énormes qui se sont produits, du vaste bagage des connaissances que nous avons acquises. Le temps est venu, mesdames et messieurs, de modifier aussi nos lois.

[Texte]

You've undoubtedly heard the expression that there's nothing more powerful than an idea whose time has come. The ideas I'd like to leave with you are three. Let's create an atmosphere for incentives to the banks to lend money to our Canadian businesses, both large and small. Let's take and create a vehicle by which we can put equity into the hands of our small businesses. Let's make Canada a little more of a friendly place to do business.

In my opinion, an old cliché that's most appropriate here is that the buck stops right here, in this building, in this room. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Robbins.

You've referred to pages 16 and onwards in your brief. I've checked with my colleagues. I myself only have up to page 15.

Mr. Robbins: I apologize. They printed mine in larger script so I could read it at a glance. Let me just refer the right pages to you.

The Chairman: Fine, thank you.

The first question, then.

Avez-vous des questions, monsieur Pélouquin?

M. Pélouquin: Merci pour votre témoignage, monsieur Robbins.

J'aimerais vous poser la question suivante. Dans votre mémoire, vous dites *create the incentives to get our chartered banks back into the lending business*. Pourriez-vous élaborer un peu plus et me donner des exemples d'incitations qui pourraient être proposés?

Mr. Robbins: When you make a loan to a business, there's a certain amount of time that goes with that loan—meeting time, study time, preparation time. That time is the same for a \$25,000 loan as it is for a \$1 million loan, as it is for an even larger loan.

The risk on the smaller loans to the banks are much larger than with the larger companies. Consequently, what is the incentive for the bank to make these smaller loans? There is no incentive. There's risk. Who needs the risk?

I've done a lot of loaning to small businesses in my own companies. I can tell you, the small ones are a real pain. I'm being frank about that. We need to create incentives for the bankers to want to go through that pain.

Mr. Discepola (Vaudreuil): I've listened this morning and for the past several weeks to different testimonies. What essentially keeps on recurring from my perspective is a twofold issue. I do not feel that the banks understand the role of small business, let alone want to understand it, and as has been mentioned several times this morning, also that the entrepreneur understands the role the banks should play or are playing.

I have trouble trying to assess in my own mind how and what role the government should play. If it should play a legislative role, I can see some areas and some recommendations that have been made, but in each and every client-supplier relationship, it's like asking the client to please understand the supplier's relationship and asking the supplier to understand the client's relationship. The two should work together.

[Traduction]

Il n'y a probablement rien de plus puissant qu'une idée qui ne demande qu'à naître. Et il y a trois idées que je voudrais vous communiquer. Créons une atmosphère qui incitera les banques à prêter de l'argent à nos entreprises canadiennes, petites et grosses. Dotons-nous d'un mécanisme grâce auquel les petites entreprises auront entre les mains des capitaux propres. Faisons du Canada un pays où il sera un peu plus agréable d'investir.

À mon avis, c'est aux gens qui sont ici dans cet immeuble, dans cette pièce, que cette responsabilité revient. Merci.

Le président: Merci, monsieur Robbins.

Vous avez fait allusion aux pages 16 et suivantes de votre mémoire. J'ai vérifié auprès de mes collègues. Je n'ai moi-même que 15 pages.

M. Robbins: Je m'en excuse. On m'a imprimé une copie de mon exposé en plus gros caractères pour que je puisse le lire plus facilement. Je vais vous indiquer les bonnes pages.

Le président: C'est parfait.

Passons donc à la première question.

Do you have any questions, Mr. Pélouquin?

Mr. Pélouquin: Thank you for your presentation, Mr. Robbins.

I would like to ask you this question. In your brief, you say that we have to create the incentives to get our chartered banks back into the lending business. Could you give us a bit more details and a few examples of incentives that could be used?

M. Robbins: Lorsque vous prêtez de l'argent à une entreprise, cela prend un certain temps—le temps qu'il faut pour se réunir, le temps qu'il faut pour étudier la demande et le temps de préparation nécessaire. Ce temps est le même, que le montant du prêt soit de 25 000 \$ ou d'un million de dollars, ou même plus encore.

Les prêts aux petites entreprises comportent beaucoup plus de risques pour les banques que les prêts aux grosses sociétés. Par conséquent, quel intérêt la banque aurait-elle à consentir ces plus petits prêts? Il n'existe pour elles aucun stimulant. Il n'y a que des risques. Qui en a besoin?

J'ai consenti beaucoup de prêts à de petites entreprises dans mes propres sociétés. Je peux vous dire que ce sont les petits prêts qui causent le plus de maux de tête. Je vais être franc avec vous. Nous devons trouver des encouragements pour que les banquiers veuillent bien se donner de tels maux de tête.

M. Discepola (Vaudreuil): J'ai entendu ce matin et au cours des dernières semaines différents témoignages. D'après ce que je peux voir, deux choses reviennent constamment. J'ai l'impression que les banques ne comprennent pas le rôle des petites entreprises, qu'elles n'essaient en fait peut-être même pas de le comprendre, et que, comme on l'a dit plusieurs fois ce matin, l'entrepreneur comprend le rôle que les banques jouent ou devraient jouer.

J'essaie par ailleurs de voir quel rôle le gouvernement devrait assumer. Certaines recommandations ont été faites quant au rôle législatif qu'il pourrait jouer, mais c'est comme d'avoir à demander chaque fois au client de bien vouloir essayer de comprendre le point de vue du fournisseur, et à celui-ci, de comprendre le point de vue du client. C'est au client et au fournisseur de s'entendre.

[Text]

You've mentioned one important thing that I feel is crucial. The key word is "incentives". You're saying we should give the bankers more incentives. What more incentives do they need when they have a captive supply base in the funds available? They have unlimited range in that money supply. They've gotten into nearly every kind of business you could want and imagine. We started with payroll services, which affected my industry in computers initially. We got into credit card business. We got into the securities business. I've had cases where they've tied all three to lend me a working line of capital.

We're asking them to take risks. It's like saying to your supplier they should take the risk for you.

I really don't think the banks are going to change. They may be changing now because they're hearing a parliamentary committee discussing it, but the biggest incentive for me as a small business person was the threat of losing a client or the satisfaction of gaining a client. If we can't sufficiently legislate some of the recommendations that are going to surface here, do you we should deregulate the industry and let free market forces prevail?

• 1130

Mr. Robbins: I think you have to look at the markets as they work today. If you have \$100,000 to invest or to loan, are you going to loan it to somebody at 1.75% over prime and go through 30 or 40 or 50 hours of work, or are going to go and buy a company that will give you a 16% or 17% return on your investment? That stands up very clearly. The CIBC just bought another insurance company and they brag that they have a wonderful opportunity here because they are getting a 16% return on their investment.

I think the bank rate is 5.5%, so we are comparing 7.5% with risk to 16% with ownership. This is where your problem lies. If they have x dollars to invest, they're going to go where the risk is lowest and the return is greatest. They shouldn't be in the investment business. They shouldn't be allowed to take hundreds and millions of dollars and lend it outside the country using our depositors' money. In effect they are interrupting the cashflow of the country.

With that cashflow interrupted, everybody's going to suffer, but the banks don't have that problem. They are conglomerates and they are lending it where they want to lend it. In terms of clients, if you have thousands and thousands you don't care if you lose one or two. That is the bottom line.

In terms of deregulation, I have to admit that I haven't given that any thought.

Mr. Discepola: So you have no gut reaction to that. . . ?

Mr. Robbins: To deregulation?

Mr. Discepola: Yes.

Mr. Robbins: I haven't thought it through, so I couldn't comment fairly on it.

[Translation]

Vous avez mentionné une chose importante à mon avis. Le mot clé est «encouragements». Vous avez dit qu'il faudrait donner plus d'encouragements aux banquiers. Quels encouragements peut-on leur donner de plus étant donné qu'ils peuvent faire ce qu'ils veulent des fonds qu'ils ont en main. La gamme est illimitée. Les banques se sont intéressées à tous les types d'entreprise imaginables. Cela a commencé par les services de paye, et mon industrie, celle de l'informatique, s'en est ressentie au début. Puis, il y a eu les cartes de crédit. Sont ensuite venues les valeurs immobilières. Il est même arrivé qu'elles fassent intervenir les trois pour me prêter des capitaux de roulement.

Nous leur demandons de prendre des risques. C'est comme demander à votre fournisseur de prendre des risques pour vous.

Je ne pense pas vraiment que les banques changeront. Elles pourraient changer un peu sur le coup parce qu'elles entendent un comité parlementaire parler d'elles, mais le plus grand encouragement pour moi, en tant que petit entrepreneur, a toujours été la peur de perdre un client ou la satisfaction d'en trouver un nouveau. S'il n'est pas possible d'inclure dans la loi certaines des recommandations que nous présenterons, pensez-vous qu'il faudrait déréglementer l'industrie et laisser jouer les forces du marché?

M. Robbins: Je pense qu'il faut tenir compte du fonctionnement actuel des marchés. Si vous avez 100 000\$ à placer, vous pouvez soit consentir un prêt à 1,75 p. 100 au-dessus du taux préférentiel, ce qui vous obligera à lui consacrer 30, 40 ou 50 heures de gestion, soit acheter une entreprise qui vous rapportera 16 ou 17 p. 100 sur votre investissement. Entre les deux options, le choix est clair. La BCIC vient tout juste d'acheter une autre compagnie d'assurance et se vante d'avoir fait un bon coup, puisque le rendement de son investissement est de 16 p. 100.

Le taux que proposent les banques étant de 5,5 p. 100, la première option rapporte 7,5 p. 100 et est accompagnée de risques, tandis que la propriété rapporte 16 p. 100. C'est là que se trouve le problème. Il est évident que les investisseurs vont choisir les options qui présentent le moins de risques et le meilleur rendement. Les banques ne devraient pas avoir le droit de faire des investissements. Elles ne devraient pas être autorisées à puiser des centaines de millions de dollars dans les comptes de leurs déposants pour les prêter à l'extérieur du pays. En agissant de la sorte, elles nuisent au flux des liquidités au pays.

Or, une interruption des mouvements de trésorerie est mauvaise pour tout le monde, sauf pour les banques. Les banques sont des conglomerats qui prêtent à qui elles veulent. Quant aux clients, elles se moquent d'en perdre un ou deux, puisqu'elles en ont des milliers et des milliers. C'est ça la situation.

Quant à la déréglementation, je dois avouer que je n'y ai pas réfléchi.

M. Discepola: Vous ne pouvez donc pas nous dire à brûle-pour-point quelle serait votre réaction?

M. Robbins: Vis-à-vis de la déréglementation?

M. Discepola: Oui.

M. Robbins: J'hésite à commenter, puisque je n'y ai pas vraiment réfléchi.

{Texte}

Mr. Discepola: Do you think it's realistic to expect that the banks will ever understand the small business person's role?

Mr. Robbins: I think there are two problems here—the banks' willingness to support small business and small business' ability to understand what's required to be in business. This country has been spoiled because over the years the banks provided about 80% or 85% of the capital that small businesses needed. So the entrepreneur has not had to put up a lot of money. If you go to other parts of the world, the entrepreneur or businessman puts up a much higher ratio of equity than he does in Canada. You might say Canadian banks are getting in tune with the rest of the world. We are suffering through this change, and it's part of the global change in everything that's happening in the way we do business.

I think it's an education process that our businessmen need. They need to be told that they can't put up a dollar and borrow ten from the bank. It doesn't happen any more, so don't get upset when that occurs. An individual may have \$100,000 worth of equipment, \$100,000 worth of real estate and a \$150,000 loan. Suddenly the real estate is worth only \$50,000, the equipment is not worth very much and the bank is out of ratio. So the bank starts saying it wants more equity in the business and it wants a smaller loan more equity, and their way of doing that is to squeeze the business. They are doing it wrong—

Mr. Discepola: What I am hearing from small business people is that they are not even able to get the minimal amount they need to run their business—in terms of a working line of capital or even buying it. If I have already bought my equipment or have built my plant or building, and it's worth less, that doesn't affect my day-to-day operations. It's only a factor when I want to sell those assets. The problem right now is that the banks are fearful. They don't want to lend to small or medium-sized businesses. How do you force them to lend to somebody?

Mr. Robbins: You give them the incentives. If they have gobs of money sitting on account and no place to put it except T-Bills, they'll be forced to look at putting it in other places. If you tax the heck out of them if they take it out of the country or put it in large loans, their incentive will be to lend it to smaller businesses.

Mr. Discepola: I'll correct your statement. It shouldn't be incentives, it should be disincentives.

Mr. Robbins: That's fine.

Mr. Discepola: Thank you.

Mr. Schmidt: Two kinds of questions seem to be appearing here. One is that you don't like banks, and the other is that bankers maybe don't like small business.

Mr. Robbins: That's right.

{Traduction}

M. Discepola: Pensez-vous que l'on puisse vraiment espérer que les banques se mettent un jour à la portée des petits entrepreneurs?

M. Robbins: À mon avis, il y a deux problèmes. Le premier se situe au niveau de la volonté des banques de venir en aide aux petites entreprises, tandis que le deuxième concerne la capacité des petites entreprises à comprendre quels sont les éléments qu'il faut réunir pour se lancer en affaires. Nous avons été choyés au Canada jusqu'à présent, parce que les banques ont toujours fourni environ 80 à 85 p. 100 du capital dont les petites entreprises avaient besoin. Par conséquent, les entrepreneurs n'ont pas eu à investir beaucoup d'argent. La situation n'est pas la même dans les autres pays du monde où les entrepreneurs et les hommes d'affaires doivent apporter une proportion plus grande d'avoirs propres. On peut dire que les banques canadiennes s'adaptent peu à peu à la situation qui a cours ailleurs dans le monde. L'adaptation est pénible, mais elle fait partie du changement mondial qui touche les différentes facettes de nos activités.

Les gens d'affaires doivent apprendre leur leçon. Il faut leur dire qu'ils ne peuvent pas investir un dollar et en emprunter dix à la banque. Ils doivent savoir que ce n'est plus possible et que ce n'est pas la peine d'en faire toute une montagne. Prenons le cas d'un homme d'affaires qui aurait 100 000\$ d'équipement, 100 000\$ d'immobilier et un prêt de 150 000\$. Si la valeur immobilière chute tout à coup et ne vaut plus que 50 000\$ et que l'équipement ne vaut pas grand chose, la banque court un risque trop grand. C'est pourquoi les banques exigent un apport d'avoir propre plus grand dans les entreprises. Elles veulent réduire les prêts et augmenter les avoirs propres. Pour y parvenir, elles imposent des conditions plus sévères aux entreprises. Mais, elles s'y prennent mal. . .

M. Discepola: Les propriétaires de petites entreprises me disent qu'ils ne peuvent même pas obtenir le minimum nécessaire sous forme de roulement pour gérer leur entreprise ou même l'acheter. Si mon équipement ou mon usine m'appartiennent, une baisse de leur valeur n'a aucune incidence sur mon exploitation quotidienne. Ce facteur n'intervient qu'en cas de vente de ces biens. Le problème, c'est que les banques sont craintives. Elles hésitent à prêter aux petites ou moyennes entreprises. Comment peut-on les obliger à consentir des prêts?

M. Robbins: Il faut leur donner des encouragements. Si elles ont des masses d'argent qui moisissent dans les comptes et qu'elles ne peuvent investir nulle part ailleurs que dans les bons du Trésor, elles seront obligées de chercher à les placer ailleurs. Une façon de les encourager à prêter aux petites entreprises serait de surtaxer leurs investissements à l'étranger ou les prêts aux gros emprunteurs.

M. Discepola: Dans ce cas-là, ce serait moins des mesures d'encouragement que de découragement.

M. Robbins: C'est exact.

M. Discepola: Merci.

M. Schmidt: Je crois qu'on peut faire deux constatations. La première, c'est que vous n'aimez pas les banques et la deuxième, c'est que les banquiers ne semblent pas aimer les petites entreprises.

M. Robbins: Vous avez raison.

[Text]

Mr. Schmidt: There seems to be a divergence of feeling here, and I think I heard that from across the table too. It seems to me that if we take this confrontational attitude—I don't like you and you don't like me—how will we ever get together and make this thing work? It is one thing to provide all of these things that you just talked about.

So we create a law, but if two people don't like each other and don't understand one another, what difference is a law going to make? In other words, what kinds of things ought we to do to bring about this communication that will create a willingness on each side to help each other? In the final analysis, it seems to me, some kind of cooperation needs to exist here.

• 1135

Mr. Robbins: That's a very good question, a very good point. I think what you need to recognize is that there's another thing that's playing a role here, and it's called economics, return on a shareholder's investment. Does the bank have an obligation to lend money to small businesses, or has it an obligation to its shareholder base? Obviously its first obligation is to its shareholder base to get the highest possible return. If we let them invest their money in owning other businesses instead of lending it, then they're not in the banking business any longer. They're in the business—owning business. They are conglomerates.

The change of the Bank Act in the late 1980s allowed these banks to become something other than banks. They're still giving us good lip service and they're still providing service in the banking industry, but it's changing in the role that we need—a vehicle to lend money to small businesses. If you're in a bank and your mandate is to lend money to small businesses, then your shareholders know what the mandate is when they buy shares in your company. That will become a self-correcting situation.

You're right. There's a lack of understanding on both sides. I've spoken briefly about some education here. If you have an opportunity to review that, I think you'll see where I'm coming from.

Mr. Schmidt: I appreciate that, Mr. Chair. I really would like to explore this further. We either change the environment within which this whole business operates, or we change the system. I'm not clear what you're advocating. Are you advocating changing the system or changing the environment? Are you suggesting, for instance, that we ought to have a set of financial institutions whose sole purpose is to finance small business, or are you suggesting that the banking business has to change its operation and in the overall contribution to the economic system and development of Canada, small business financing must be part of their mandate?

Mr. Robbins: I guess I'm suggesting both things, if that's possible. If you go back 10 or 15 years, we basically had four pillars in the financial society. We had the chartered banks, we had the trust companies and all their obligations, we had the insurance companies and their role, and we also had the public stock markets. Today the banks own them all. The four pillars are gone. It's one post.

Mr. Schmidt: Are you suggesting that the banks be taken out of those sectors?

[Translation]

M. Schmidt: Je pense que nous sommes en désaccord sur ce point et je pense avoir observé la même chose de l'autre côté de la table. Comment peut-on collaborer et aboutir à un résultat positif avec une telle attitude de confrontation? Il est possible de mettre en oeuvre toutes les recommandations que vous avez présentées.

Mais on aura beau adopter une loi, si les gens se détestent et ne se comprennent pas, cela ne servira à rien. Autrement dit, que pouvons-nous faire pour améliorer les communications afin de créer de part et d'autre une volonté de s'aider mutuellement? En dernière analyse, il me semble qu'une certaine forme de coopération est indispensable.

M. Robbins: Voilà une excellente question, une très bonne remarque. Je crois qu'il faut tenir compte d'un autre facteur, à savoir l'économie, le rendement des investissements des actionnaires. La banque a-t-elle l'obligation de consentir des prêts aux petites entreprises, ou une obligation vis-à-vis de ses actionnaires? Il est évident que son obligation principale est d'assurer le meilleur rendement à ses actionnaires. Si on laisse les banques utiliser leur argent pour l'achat d'autres entreprises plutôt que pour des prêts, on peut dire qu'elles ne font plus partie du secteur bancaire. Elles deviennent propriétaires d'entreprises. Elles deviennent des conglomerats.

La modification de la Loi sur les banques, à la fin des années quatre-vingt, a permis à ces institutions de devenir autre chose que des banques. Elles prétendent jouer le même rôle qu'auparavant et continuent à offrir des services dans l'industrie bancaire, mais elles ne jouent plus le rôle qui nous intéresse, à savoir celui d'institutions prêteuses au service des petites entreprises. Dès lors que le mandat de la banque est de prêter de l'argent aux petites entreprises, les actionnaires ont connaissance de ce mandat lorsqu'ils achètent des parts dans la banque. La situation s'équilibre naturellement.

Vous avez raison de dire que la mauvaise compréhension existe de part et d'autre. J'ai évoqué brièvement la nécessité d'éduquer les gens. Si vous avez l'occasion de revenir à cette partie de mon exposé, vous comprendrez mon raisonnement.

M. Schmidt: Je comprends, monsieur le président. J'aimerais approfondir un peu plus cette question. Il faut soit modifier tout le contexte, soit changer le système. Je ne sais pas exactement ce que vous préconisez. Préférez-vous modifier le système ou modifier l'environnement? Est-ce que vous proposez par exemple de mettre sur pied des institutions financières dont le seul objectif serait de financer les petites entreprises, ou est-ce que vous préconisez que le secteur bancaire modifie ses activités et que le financement des petites entreprises fasse partie intégrante de sa contribution générale à l'économie et au développement du Canada?

M. Robbins: J'aimerais que les deux soient possibles. Il y a 10 ou 15 ans, on parlait des quatre piliers du monde de la finance. Il y avait les banques à charte; les fiducies et toutes leurs obligations; les compagnies d'assurance qui avaient également leur rôle à jouer, et le marché boursier. Aujourd'hui, tout cela appartient à la banque. Les quatre piliers ont disparu. Le secteur est devenu monolithique.

M. Schmidt: Souhaitez-vous que les banques soient exclues de ces secteurs?

[Texte]

[Traduction]

Mr. Robbins: Yes, most definitely. In other words, do you want to be a bank? Your role is to lend money, finance businesses, large and small, finance personal loans. You want to do your credit card thing, that's fine. That's the role of the banks. We've let that role become so broad that the money from the banks that needs to be in the part of the economy for small business is being taken to other more lucrative returns on investments that the banks can make.

There's nothing wrong with the banks doing it. It's not against the law. The problem is that the laws are no longer current with our changing society. It's time for the laws to be changed.

Mr. Schmidt: You think the laws are actually mitigating against the bank doing what the business needs?

Mr. Robbins: Absolutely.

Mr. Valeri (Lincoln): Thank you for coming this morning, Doug.

We've heard a lot of horror stories from small and medium-sized businesses here at the table, individuals who have had a history of success with their small business, who ran into some difficulty in a year or so, some of them quite minor. Yet the banks have reacted by calling in loans, calling in lines of credit, reducing the working capital.

You talked about how things have changed and how in the banks the small business people maybe were not up to snuff in terms of what's going on out there and how the world is changing for small and medium-sized business. The banks have talked about relationship banking. There have been small businesses here that have said that you need to look at the big picture, rather than just the last quarter, or just the last financial statement.

What's been your experience with the banks in trying to get them to understand that lending to small business is sometimes more than just the financial statements?

Mr. Robbins: The problems I've experienced with the banks have not just been in the last couple of years. I've been in this business for 20 years, and probably through most of that period of time I've had problems on behalf of clients with their respective bankers. Many times it's the client. Many times it's the banks. Sometimes it's a combination. But when the bank becomes disenchanted, it's very difficult to do business with the bank. They're very arbitrary and final in their approach.

• 1140

I could sit here for three or four hours and give you some more horror stories if you want but I don't think that's going to accomplish anything. It's just more blood on the floor. From my perspective, what we really need to do is go back and address the cause of the problem, which is that our world is changing and our laws aren't changing quickly enough. We need to understand what everyone wants. We need to understand what our country needs. We need to create an environment for those things to happen.

I'm not sure if I've answered your question.

Mr. Valeri: What you're saying, then, is in order to address the problem with small and medium-sized business and the bank financing, we need to put in some disincentives to prevent banks from doing some of the things they're doing now and provide incentives for them to lend to small and medium-sized businesses.

M. Robbins: Absolument. Autrement dit, je souhaite que le rôle des banques soit de prêter de l'argent, de financer les entreprises, grandes ou petites, et de consentir des prêts personnels. Qu'on les laisse s'occuper des cartes de crédit. C'est un rôle qui leur convient. Leur rôle s'est tellement étendu qu'elles n'utilisent plus l'argent qui leur est confié pour le faire circuler dans l'économie à l'intention des petites entreprises, mais qu'elles l'investissent ailleurs pour obtenir de meilleurs rendements.

Il n'y a rien de mal à cela. Ce n'est pas illégal. Le problème est que les lois n'ont pas suivi l'évolution de la société. Le moment est venu de modifier les lois.

M. Schmidt: Pensez-vous que les lois encouragent les banques à ne pas répondre aux besoins des entreprises?

M. Robbins: Absolument.

M. Valeri (Lincoln): Merci d'être venu ce matin, Doug.

Des représentants de petites et moyennes entreprises nous ont raconté toutes sortes d'histoires d'horreur. On nous a rapporté le cas d'entreprises florissantes qui ont connu quelques difficultés, parfois tout à fait mineures. Pourtant, les banques ont réagi violemment en exigeant le remboursement des prêts, en suspendant les marges de crédit et en réduisant le fonds de roulement.

Vous avez expliqué que l'économie a évolué et que les banques et les petites entreprises n'ont pas suivi cette évolution d'assez près. La situation est en train de changer pour les petites et moyennes entreprises. Les banques proposent des services bancaires sur mesure. Certains représentants de petites entreprises sont venus nous dire qu'il faut adopter une vision à long terme et non pas prendre en considération des résultats du dernier trimestre ou le dernier état financier.

D'après votre expérience auprès des banques, êtes-vous parvenu à leur faire comprendre qu'elles ne doivent pas tenir compte uniquement des états financiers quand une petite entreprise fait une demande d'emprunt?

M. Robbins: Les problèmes avec les banques ne sont pas récents. Je fais mon travail depuis 20 ans et pendant toutes ces années, mes clients n'ont cessé de me soumettre les problèmes qu'ils avaient avec leur banque. Il arrive souvent que ce soit la faute du client, mais c'est souvent aussi la faute des banques. Parfois, c'est la faute des deux. Mais quand les banques sont déçues, il est très difficile de faire affaire avec elles. Elles sont très arbitraires et très catégoriques dans leur décision.

Je pourrais vous raconter d'autres anecdotes horribles à ce sujet pendant des heures. Mais je ne crois pas que cela servirait à grand-chose. Cela ne ferait qu'étaler un peu plus le problème. À mon point de vue, il faut se pencher sur la cause du problème, c'est-à-dire que les lois ne changent pas aussi rapidement que le monde qui nous entoure. Il faut chercher à comprendre les besoins de chacun. Nous devons comprendre les besoins du pays. Nous devons créer un environnement propice.

Je ne suis pas certain d'avoir répondu à votre question.

M. Valeri: D'après vous, la solution au problème des petites et moyennes entreprises et au financement bancaire serait d'imposer des mesures de découragement pour contrecarrer certaines actions des banques et les inciter à prêter aux petites et moyennes entreprises.

[Text]

Mr. Robbins: Yes.

Let me just digress for a moment. If you lend a number of small businesses some money you're going to have to have a team of people who understand the small businesses they're dealing with, to understand what the problems are. That takes education on the bank's part. It takes commitment, staff and overhead. The money they make in that division is very small because, sure, they'll get their spread—interest they're paying versus interest they're charging—but the amount of time being consumed by the bank or staff to understand the business probably doesn't negate the return on investment. That's why I'm suggesting they should be taxed at a much lower level on the money they earn from the small loans division than they do from the large loans division. That's the incentive.

Mr. Valeri: That would provide the incentive to lend to small business.

Mr. Robbins: That's correct.

The Chairman: Thank you, Mr. Robbins, for your presentation this morning. If you have any additional thoughts we'd invite you to communicate with the members of the committee or with the clerk.

Mr. Robbins: Thank you. Thanks for hearing me.

The Chairman: Thanks for being here.

Our next witness is Ms Susan McGarvie. Ms McGarvie, I understand, was given the Business and Professional Women's Association of Ottawa's Young Woman of the Year Award in 1994.

It's early in the year and you've already been given this award, so you have a lot to live up to in the next nine months.

Some hon. members: Oh, oh!

The Chairman: Welcome to our committee, Ms McGarvie.

Ms Susan McGarvie (President, USECA Publishing Inc., Ottawa): Thank you.

The Chairman: I would invite you to proceed with your opening statement.

Ms McGarvie: Great, thank you.

I'm really, really thrilled to be here. I don't have a big glossy statement and I'm sure you've been hearing over a number of weeks from very powerful corporations and lots of people moving and shaking.

I'm not that. I'm a young, 27-year-old businesswoman in Ottawa. I have a radio talk show in Ottawa. Some of your kids, if they're around, may listen to me. I'm on 54 Rock and I talk about sexuality and sexual health with young people. I'm finishing my PhD and I've owned a number of businesses throughout my young life. I was one of these kids who had a Kool-Aid stand and considered myself an entrepreneur. It's more of a disadvantage than an advantage. I consider it almost a drive.

[Translation]

M. Robbins: Exactement.

Permettez-moi de faire une parenthèse. Pour prêter de l'argent aux petites entreprises, les banques devront mettre sur pied une équipe de personnes qui connaissent la façon dont fonctionnent les petites entreprises, afin de pouvoir comprendre leurs problèmes. Pour cela, il faut que les banques acceptent d'apprendre. Cela nécessite un engagement, du personnel et des fonds. Bien entendu, le secteur de la petite entreprise ne rapporte pas beaucoup d'argent aux banques, si ce n'est l'écart entre le taux d'intérêt qu'elles payent à leurs déposants et le taux d'intérêt qu'elles facturent à leurs clients, mais le temps que la banque ou son personnel utilise afin de mieux comprendre les entreprises n'annule pas totalement le rendement des investissements. C'est pourquoi je propose que les fonds que les banques consacrent aux petits prêts soient beaucoup moins imposés que ceux qu'elles consacrent aux gros prêts. Ce serait un encouragement.

M. Valeri: Cela les encouragerait à prêter aux petites entreprises.

M. Robbins: Exactement.

Le président: Merci, monsieur Robbins, pour l'exposé que vous nous avez présenté ce matin. Si vous avez d'autres commentaires à formuler, nous vous invitons à communiquer avec les membres du comité ou avec la greffière.

M. Robbins: Je vous remercie de m'avoir écouté.

Le président: Merci d'être venu.

Notre prochain témoin est M^{me} Susan McGarvie. Je crois que la Business and Professional Women's Association d'Ottawa vient de lui décerner pour 1994 le prix de la jeune femme de l'année.

Nous n'en sommes qu'au début de l'année. Il vous reste donc encore neuf mois pour faire honneur au prix que vous venez de recevoir.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Bienvenue au comité, madame McGarvie.

Mme Susan McGarvie (présidente, USECA Publishing Inc., Ottawa): Merci.

Le président: Je vous invite à présenter vos remarques préliminaires.

Mme McGarvie: Je vous remercie.

Je suis vraiment très contente d'être ici. Je suis certaine que vous avez entendu depuis plusieurs semaines des représentants de sociétés très importantes et beaucoup de gens qui ont l'habitude de brasser des affaires. Je ne suis pas comme cela. Je n'ai pas de brochure sur papier glacé à vous présenter.

Je suis une jeune femme d'affaires de 27 ans. Je présente une émission-débat à Ottawa. Certains de vos enfants ont peut-être l'habitude de m'écouter à la radio. Dans mon émission qui passe au poste 54 Rock, je parle de sexualité et de santé sexuelle avec des jeunes. Je termine mon doctorat et, malgré mon jeune âge, j'ai déjà été propriétaire de plusieurs entreprises. J'étais le genre d'enfant à m'installer au coin de la rue pour vendre de la limonade. Je me prenais vraiment pour une femme d'affaires. C'est plutôt un inconvénient qu'un avantage. Chez moi, c'est pratiquement un besoin.

[Texte]

I want to give you very briefly—and I'm sure you've been inundated with all kinds of stories—a view of my perspective, being recognized as an outstanding young woman in this community who's made a lot of contributions to the community. That's what I was recognized for as well as being a member of a young entrepreneurial association. I'd like to speak to you from my perspective on being a young entrepreneur and how I got there. I want to thank Mr. Mills for putting my name forward.

I was given the award two weeks ago on International Women's Day, and I happened to be talking about how far we've come as women and how things are so much better. I didn't realize there was a CBC reporter at the conversation but I was talking about my experience that particular day and the fact that I own a home, I own a car, I've owned three businesses, I'm working on my PhD and I'm Woman of the Year. I went to the bank and asked for a \$5,000 line of credit that I could secure, and they asked my father to co-sign. "Ask your daddy to co-sign" was the actual expression. As my jaw hit the floor I thought, this is something that happens in the 1950s and this shouldn't be happening. So that's what I explained at that point.

Since then I have had meetings with two of the major chartered banks. By their own admission I have an outstanding business plan. I have been writing business plans for a while and it's basically a small thesis. I've been a professional student for a long time, so it was a well-thought-out business plan, something I've been researching as part of my thesis for the last three years.

I had all the capital secured. I had \$10,000 worth of advertising sold for my paper that will be launched this Friday. You can all look around town and pick it up this Friday. I had everything in place. They said, it's a wonderful idea, but we don't talk to small business. We're not interested.

I said, okay, if the chartered banks won't do it, where can I turn? I wasn't qualified for a new ventures loan in Ontario, because I've already had one. I owned a nanny agency, which is still running successfully. Because I already had one, I wasn't eligible for another one. I called the Federal Business Development Bank, I called OCEDCO, I called everybody. I'm confident enough; I know how to use the blue pages, I know how to call my member of Parliament. But I couldn't get anywhere. They said if you can not deal with the chartered banks and you don't know anybody who is prepared to buy shares in your corporation—as a small, two-person operation that wasn't viable—then you have no recourse at all.

That's what I see. I've been listening to what you said to the other gentleman, and I think the big hole, at least from my perspective, is that there is no link between what the chartered banks are prepared to do... They flat out refuse. Even if you

[Traduction]

Je sais que vous avez été inondé par toutes sortes d'histoires aussi, je vais vous donner très brièvement mon point de vue, celui d'une jeune femme dont les qualités sont reconnues dans ce secteur qui a beaucoup apporté à la collectivité. C'est ce qui m'a valu d'être reconnue, en plus d'être membre d'une association de jeunes entrepreneurs. J'aimerais vous présenter mon point de vue de jeune entrepreneur et vous parler de mon cheminement. En passant, je remercie M. Mills d'avoir proposé mon nom.

J'ai reçu le prix il y a deux semaines, à l'occasion de la Journée internationale de la femme. Je parlais justement de tout le chemin parcouru et je disais combien la condition des femmes s'était améliorée. Je ne savais pas qu'un reporter de la CBC était là, m'écoutant raconter mon expérience ce jour-là. Je disais donc que je suis propriétaire d'une maison et d'une voiture, que j'ai déjà eu trois entreprises, que je travaille à mon doctorat et que je viens de recevoir le prix de la femme de l'année. Je racontais que j'étais allée à la banque pour demander une marge de crédit de 5 000\$. À la banque, on a exigé que mon père donne sa caution. On m'a dit textuellement: «Il faut que ton papa soit cosignataire». Comme je tombais à la renverse, je me disais qu'une telle attitude, c'était bon pour les années cinquante, mais que cela ne devrait plus se produire de nos jours. C'est ce que j'expliquais ce jour-là.

Depuis, j'ai rencontré des représentants de deux importantes banques à charte. Ils ont reconnu que j'avais un excellent plan d'entreprise. Je me consacre à ce genre de choses depuis quelque temps. C'est un peu comme une petite thèse. J'étudie dans le domaine depuis longtemps et mon plan d'entreprise était vraiment bien pensé. J'y avais consacré toutes les recherches que je fais dans le cadre de ma thèse depuis trois ans.

• 1145

J'avais réuni tout mon capital. J'avais vendu l'équivalent de 10 000\$ de publicité pour le journal qui doit sortir vendredi prochain. Vous pourrez tous en trouver un exemplaire vendredi prochain. Tout était en place. À la banque, ils m'ont dit que c'était une idée extraordinaire, mais qu'ils ne font pas affaire avec les petites entreprises. Ils ne sont pas intéressés.

Alors, je leur ai demandé à qui je pourrais m'adresser, puisque les banques à charte n'étaient pas intéressées. Je ne peux obtenir un prêt du programme ontarien Nouvelles Entreprises parce que j'en ai déjà obtenu un. J'ai été propriétaire d'une agence de bonnes d'enfants qui fonctionne encore très bien. Comme j'avais déjà obtenu un prêt, je ne pouvais pas en avoir un deuxième. J'ai appelé la Banque fédérale de développement, j'ai appelé l'OCEDCO, j'ai appelé tout le monde. Je ne suis pas le genre de personne à me laisser abattre; je sais utiliser les pages bleues et je sais comment communiquer avec mon député. Mais je n'obtenais aucun résultat. On m'a dit que je n'avais absolument aucun recours si les banques à charte ne voulaient pas me prêter et que je ne connaissais personne qui soit prêt à acheter des actions dans mon entreprise, une petite entreprise de deux personnes qui n'était pas viable.

Voilà ce qui se passe. En écoutant ce que vous disiez au témoin précédent, je pensais que le problème, à mon sens, c'est que les banques à charte ne sont pas prêtes à lever le petit doigt. Elles refusent carrément. Vous avez beau avoir une idée

[Text]

have the best idea, they are not prepared to support any of that. If you do not have the \$150,000 worth of collateral, and as young people in this country, you don't, then there is no recourse at all. There is a big hole.

I see the best and the brightest—I'm part of this young entrepreneurial association—all moving south. I see it time and time again. I think it is inhospitable to that entrepreneur. I am prepared to hire five people and put five people to work immediately. I know at least forty other young entrepreneurs across the country who are prepared to do the same thing, given the incentive. I know that the Liberal government came into power talking about small business and putting people back to work, and that's where it is.

I have lots and lots of ideas, because I'm talking about basics. For me it's my peanut butter, it's really basic stuff, just enough to do that. I put everything I have into my business, and I've also done that simultaneously by going to graduate school, doing all of the other things, all of the other community work that I'm involved in.

I read an article recently about what's happening in the high-tech industry. The problem is that they are not supporting ideas, they are not supporting initiative, they are not supporting anything. . . If you cannot secure it, if it's not a house, if it's not a tangible asset, then it doesn't work. I think that is the big problem, at least from my perspective.

There's no support. There are no ideas about what to do. I'm not saying I am going to be the next Donald Trump. I am saying I want to make a living. Even with three degrees, there are no jobs out there. I'd like to be able to have a small business, but I'm at the point where I'm stuck. I have a publication that's coming out Friday that I am absolutely scraping together financing for, in terms of month to month. I have two staff members. I've put a lot of money into the economy right now in terms of publishing. I have no other place to go to get interim financing. None. No recourse at all. I come from a single-parent family. There's no support there. If you're not one of these members in the big blue suits. . .

The article that was written about me yesterday in *The Ottawa Citizen* was talking about the fact that I am a woman, and I think just the idea that I'm young and blond and female is one particular parameter that I've had to overcome. But it's not just me. It's not just women. It's not just young people. There's no manoeuvring room at all, and I'm one of these people who think there's always an option. If the banks won't lend it to you, okay, who else can I call on?

When I come against a stone wall, that's a new phenomenon for me. There are always ways around it. What I've realized is that there is no way out of this for me. There is no other alternative for me. I have an outstanding business idea that I know is going to sell, because I've already proved it. I already have \$10,000 worth of advertising, in two weeks, ready to commit, paying up front. If that is not enough for the banks, along with securing my house and every asset that I have, then there's no hope. There's none. There's no hope at all for young businesses in this country. That scares the daylight out of me.

[Translation]

excellente, elles ne sont pas prêtes à vous appuyer. Les jeunes qui ne disposent pas d'un bien d'une valeur de 150 000\$ à donner en garantie, chose qui n'est pas très courante, n'ont aucune chance. Il y a un grand vide.

Dans l'association de jeunes entrepreneurs dont je fais partie, les meilleurs et les plus brillants s'en vont chez nos voisins du Sud. C'est chose courante. Au Canada, je pense que le climat est hostile aux entrepreneurs. Je suis prête à engager cinq personnes, à mettre cinq personnes au travail immédiatement. Je connais au moins 40 autres jeunes entrepreneurs canadiens qui sont prêts à faire la même chose s'ils ont les encouragements nécessaires. Le gouvernement libéral a pourtant promis d'encourager la petite entreprise et de remettre les gens au travail.

J'ai vraiment beaucoup d'idées, parce que je m'intéresse aux choses essentielles. J'en fais vraiment mon pain quotidien. Tout ce que j'ai, je l'investis dans mon entreprise et en même temps, je poursuis des études et je fais toutes sortes d'autres choses, comme de participer à des activités communautaires.

Récemment, je lisais un article sur l'industrie de la haute technologie. Les banques ne donnent pas leur appui aux idées ni aux initiatives. Elles n'appuient absolument rien. . . tant que vous ne pouvez pas leur donner une maison ou un bien tangible en garantie. À mon point de vue, c'est ça qui pose un problème.

On n'a aucun soutien. On ne sait pas quoi faire. Je ne prétends pas marcher sur les traces de Donald Trump. Je veux tout simplement gagner ma vie. On a beau accumuler des diplômes, il n'y a pas de travail. J'aimerais créer une petite entreprise, mais je suis bloquée. J'ai dû littéralement racler mes fonds de tiroirs et vivre d'une semaine à l'autre pour pouvoir publier le journal qui sort vendredi prochain. J'ai deux employés et j'ai investi beaucoup d'argent dans l'économie, dans le domaine de l'édition. Et pourtant, je ne peux m'adresser nulle part pour obtenir un préfinancement. Je n'ai absolument aucune issue. Venant d'une famille monoparentale, je n'ai aucun espoir de ce côté. Il n'y a pas de débouché quand on n'est pas un personnage important en complet bleu. . .

L'article que me consacrait le *Citizen* hier mentionnait le fait que j'étais une femme. Ce n'est pas forcément un avantage d'être une jeune femme blonde et j'ai dû m'y habituer. Mais je ne suis pas la seule concernée. Ce n'est pas un problème qui concerne uniquement les femmes ou les jeunes. Nous n'avons pas de liberté de manoeuvre et je suis quelqu'un qui pense que l'on peut trouver une solution à tout. Si les banques ne prêtent pas, à qui dois-je m'adresser?

Aussi, quand je me cogne contre un mur, cela me fait un drôle d'effet, je ne suis pas habituée. Pour moi, il y a toujours une solution à tout. Et pourtant, je dois me rendre à l'évidence: ma situation est inextricable. J'ai une excellente idée qui, j'en suis certaine, va donner de bons résultats. J'en ai déjà la preuve, puisque j'ai vendu l'équivalent de 10 000\$ d'espace de publicité en deux semaines. Si cela ne suffit pas aux banques en plus de leur donner ma maison et tous mes biens en garantie, c'est qu'il n'y a absolument aucun espoir. Il n'y a aucun avenir pour les jeunes entreprises dans ce pays. C'est complètement aberrant.

[Texte]

I have dual citizenship and I am very committed to staying in this country, but I am really concerned for my future. Many young people who I work and go to school with are not planning to stay because it is so inhospitable. South of Wellington Street the reality hits, and it's buying groceries and doing such things. I'm sure you've heard that but it's certainly how I see it.

[Traduction]

J'ai une double nationalité, mais je veux rester au Canada. Pourtant, mon avenir m'inquiète. L'environnement est si peu hospitalier que bon nombre de jeunes avec qui je travaille ou j'étudie ont l'intention de quitter le pays. Dès qu'on franchit la rue Wellington vers le sud, c'est la réalité qui reprend le dessus et il faut bien trouver de l'argent pour vivre. Je suis certaine qu'on vous a parlé de tout cela. Mais c'est mon analyse de la situation.

• 1150

I can understand the bank's perspective about taking risks. I was fully supportive of them when they said they didn't feel they could take the risk. From a business point of view I understand their position and I don't believe more regulation of the banks is the answer. I think we spend too much time and money propping up failing ventures in this country as it is. I think market forces are a great idea but I see a void between what's available and what's needed.

Je peux comprendre le point de vue des banques au sujet des risques. Je les comprends bien quand elles me disent qu'elles ne peuvent pas prendre de risques. Sur le plan commercial, je comprends leur point de vue et je ne crois pas que la solution consiste à imposer des règlements plus stricts au secteur bancaire. Je crois que le Canada a déjà consacré trop de temps et d'argent au soutien d'entreprises en faillite. Je pense qu'il est important de laisser agir les forces du marché, mais il y a un grand vide entre les besoins et les mesures qui sont disponibles.

The Chairman: Thank you, Ms McGarvie, for an excellent presentation. It's very good to hear from a young entrepreneur who has as much enthusiasm and drive as you. I'm sure you've stimulated lots of questions on behalf of our members and I'd like to proceed right away with Mr. Schmidt.

Le président: Merci, madame McGarvie, pour cet excellent exposé. Cela fait chaud au cœur d'entendre un jeune entrepreneur comme vous rempli d'enthousiasme et d'énergie. Je suis certain que les députés ici présents auront beaucoup de questions à vous poser et je cède la parole dès maintenant à M. Schmidt.

Mr. Schmidt: I'm excited about young people who show that sort of enthusiasm and entrepreneurship. I think it's wonderful. I'm rather interested to discover that absolutely no one is prepared to give you money. How much money do you need?

M. Schmidt: Je suis émerveillé par les jeunes qui ont votre enthousiasme et votre esprit d'entreprise. Je suis plutôt surpris d'apprendre que personne n'est disposé à vous prêter de l'argent. Quel est le montant dont vous avez besoin?

Ms McGarvie: \$8,000.

Mme McGarvie: 8 000\$.

Mr. Schmidt: There's no one in Canada who will lend you \$8,000 to start your business?

M. Schmidt: Il n'y a personne au Canada qui serait prêt à vous prêter 8 000\$ pour lancer votre entreprise?

Ms McGarvie: No one I have access to. I've called all the entrepreneur centres, all the enterprise centres, the OCEDCO, the Federal Business Development Bank, all the chartered banks, my member of Parliament, my member of provincial legislature, all the local offices and there is nobody. I have it all documented. I have no manoeuvring room at all right now.

Mme McGarvie: Personne que je connaisse. J'ai appelé les associations d'entrepreneurs, toutes les chambres de commerce, l'OCEDCO, la Banque fédérale de développement, toutes les banques à charte, mon député fédéral, mon député provincial, tous les bureaux de la région. Toutes les portes sont fermées. J'ai tout pris en note et je peux vous dire qu'actuellement, je n'ai absolument aucune liberté de manoeuvre.

Mr. Schmidt: I find it absolutely terrifying it's impossible to find \$8,000 in a country like this. That doesn't make any sense to me. You say you have a number of businesses that are operating now?

M. Schmidt: Il me semble absolument aberrant qu'il soit impossible de trouver 8 000\$ à emprunter au Canada. Cela me paraît insensé. Vous nous avez dit que vous exploitez actuellement plusieurs entreprises?

Ms McGarvie: I own a franchise now and I've owned two other successful businesses that I've sold to go back to graduate school.

Mme McGarvie: J'exploite actuellement une franchise et j'ai été propriétaire de deux autres entreprises prospères que j'ai vendues pour retourner aux études.

Mr. Schmidt: When you presented this to the financial institutions, what did they say?

M. Schmidt: Qu'est-ce que vous ont dit les institutions financières lorsque vous leur avez présenté votre projet?

Ms McGarvie: They said it was great and they loved my business plan. They know I'm going to be very successful and they want my business down the road when I have some assets they can secure. That was their approach.

Mme McGarvie: Elles m'ont dit que c'était très bien et que mon plan d'entreprise était remarquable. Elles savent que je vais réussir et elles souhaitent faire affaire avec moi dans quelques années, quand j'aurai des biens à leur donner en garantie. Voilà comment elles réagissent.

Mr. Schmidt: Ms McGarvie has told us there is a gap. I don't know how on earth you can make a gap any bigger than the one she has just illustrated. What recommendations would make to us to change this fiasco?

M. Schmidt: M^{me} McGarvie nous a parlé d'un vide énorme. Peut-on seulement concevoir que ce vide puisse s'agrandir? Quelles recommandations feriez-vous pour réparer ce désastre?

[Text]

[Translation]

Ms McGarvie: I have lots of recommendations.

Mr. Schmidt: Just give us one good one.

Ms McGarvie: There's a hole right now. In Ontario, for example, there's something they call a new ventures loan. You have to go through all these hoops and it is a very long and rigorous process. In order to get \$7,500 you have to have \$7,500, and that is the first hurdle.

Even if you manage to get that a lot of people don't qualify. I met with four different bankers, and the one at the Toronto-Dominion Bank on Sparks Street said if there wasn't the new ventures program banks would be under a lot more pressure to give money to small business—

I asked him what I should do because I don't qualify for a new ventures loan. I've had one already. Because I'm an entrepreneur and want to continue starting businesses and contributing, I'm getting penalized. He agreed.

New ventures is a provincial program but I think there needs to be a federal program that believes in small business and entrepreneurship. I think it should be tough enough that you have to qualify. I have a resumé and what I've done to the age of 27 has made me recognized in the community. If I can't get a loan with the kind of support I have and being woman of the year, then what chance does anyone from Saskatchewan or northern Ontario have getting anything? That's what scares the daylight out of me.

Mr. Schmidt: The bottom line is you'd like a new ventures program at the federal level.

Ms McGarvie: Yes.

Mr. Hanrahan: Like my colleague, I find this is absolutely frightening. Of all the witnesses I've heard, this one bothers me the most.

• 1155

You mentioned in your comments that many of your friends or acquaintances who are young entrepreneurs are going south because they cannot get the capital here.

Ms McGarvie: I think it's partly the environment. It's inhospitable. If they can move to the United States, they will. If it's at all an option, that's what's happening. I see the best and the brightest moving.

Mr. Hanrahan: What do you see specifically in the American environment that attracts them as opposed to repelling them from the Canadian environment?

Ms McGarvie: It's partly in terms of the mountain of paperwork on my desk. I fill out all my GST forms, and all the other forms I have to fill out, in order for me to get any kind of support from this environment. I would like one of two things. I would like to either be supported or left alone.

Mme McGarvie: Je peux vous faire beaucoup de recommandations.

M. Schmidt: Contentez-vous de nous en donner une bonne.

Mme McGarvie: Actuellement, il y a un vide. En Ontario, par exemple, il y a les prêts du programme Nouvelles Entreprises. Pour obtenir un prêt dans le cadre de ce programme, il faut satisfaire à toutes sortes de critères et suivre un processus très long et rigoureux. Pour obtenir un prêt de 7 500\$, il faut avancer soi-même 7 500\$. C'est la première difficulté.

Mais ce n'est pas tout. Les gens qui réussissent à réunir une telle somme d'argent ne sont pas forcément admissibles. J'ai rencontré quatre banquiers différents et celui de la Banque Toronto-Dominion, dans la rue Sparks, m'a avoué qu'il y aurait beaucoup plus de pressions sur les banques pour qu'elles prêtent de l'argent aux petites entreprises si le programme Nouvelles Entreprises n'existait pas. . .

N'étant pas admissible au programme Nouvelles Entreprises, puisque j'ai déjà obtenu un prêt, je lui ai demandé ce que je pouvais faire. Je lui ai dit que j'étais pénalisée parce que j'avais vraiment l'esprit d'entreprise et que je voulais continuer à créer des entreprises et à exploiter mes talents. Il a reconnu que j'étais pénalisée.

Nouvelles Entreprises est un programme provincial, mais je pense qu'il faudrait mettre sur pied un programme fédéral qui appuierait la petite entreprise et l'esprit d'entreprise. À mon avis, les règles d'admissibilité pourraient être très sévères. J'ai un curriculum vitae bien rempli et j'ai été reconnue dans mon milieu pour tout ce que j'ai accompli alors que je n'ai que 27 ans. Si moi, je ne peux pas obtenir un prêt malgré tous les appuis dont je bénéficie et bien que j'ai été nommée femme de l'année, quelle chance peut avoir quelqu'un qui habite la Saskatchewan ou le nord de l'Ontario? C'est ce que je trouve extrêmement préoccupant.

M. Schmidt: En fin de compte, vous souhaiteriez la création d'un programme Nouvelles Entreprises à l'échelon fédéral.

Mme McGarvie: Exactement.

M. Hanrahan: Je suis du même avis que mon collègue. Je trouve que c'est absolument aberrant. Parmi tous les témoignages que nous avons entendus, le vôtre est celui qui me dérange le plus.

Vous avez mentionné le fait que beaucoup de vos amis ou relations qui sont de jeunes entrepreneurs partent aux États-Unis parce qu'ils ne peuvent pas trouver le capital nécessaire ici.

Mme McGarvie: Je crois que c'est en partie dû à l'atmosphère générale. Elle est inhospitalière. Si ces gens-là ont la possibilité de déménager aux États-Unis, ils le feront. Je constate que les meilleurs et les plus brillants d'entre eux s'en vont.

M. Hanrahan: Quel est l'attrait des États-Unis par rapport au Canada?

Mme McGarvie: Le manque d'attrait du contexte canadien s'explique en partie par la montagne de documents qui s'empilent sur mon bureau. Je suis obligée de remplir toutes les formules de TPS et une foule d'autres documents si je veux bénéficier du moindre soutien. Ce que je voudrais, c'est qu'on m'aide ou qu'on me laisse tranquille.

[Texte]

In the United States, you are just left alone. I think those are the two choices. So if I'm not supported, I see I'm being hindered. Every time I turn around I have another municipal, federal or provincial regulation telling me what I have to do in order to jump through more hoops.

I'm familiar enough because of my academic background to wade through this. I'm okay. It concerns me that I'm one of the few. I'm white. I'm from a middle-class family. I can do that. However, if you don't have the education, then how can you do it? How can you even fill out those forms? That's my first question.

That's what I see in terms of the U.S. We should either be helped or left alone. Let us get on with the idea of putting the country back to work.

Mr. Ianno: Thank you very much for appearing. I think it's great when we see young people with energy and competence. I congratulate you.

I have a couple of questions. First, say you were a young 27-year-old male entrepreneur wearing a blue suit, and you asked for a \$5,000 line of credit. Would they tell you to go ask your daddy?

Ms McGarvie: No, I don't think they would. I'm hoping that was an isolated incident. I just happened to come across a dinosaur. I wrote a scathing letter off to that gentleman's supervisor about the kind of approach that I had. It's a bank I had dealt with since I was a small child. They have my student loan. They knew me.

Mr. Ianno: You are breaking the ice. Do you think you should take it up to the top? It sounds very sexist to me. Some other women may go through that without the same fortitude as you have. They may face more problems. We do have to correct those wrongs when we see them.

Ms McGarvie: Absolutely.

Mr. Ianno: It's especially true with someone as competent as you are.

There are several other perspectives. It's more of a comment. I'm going to ask just one or two other questions. It almost goes back to the last speaker when he referred to banks being in it for a profit and not having a responsibility to Canadians.

Being a member of Parliament, I understand that government does have a role to play in Canadian society. As a government, or as members of Parliament, we give banks, through the Bank Act, special privileges. Those special privileges are the incentives the gentleman was referring to, I think.

To change the archaic laws the gentleman was referring to, we need to make it a little more beneficial to Canadians in getting the lending they require for small business. This is so people like you, the other 40 you mentioned, and more, will create the jobs that are much needed in this country.

[Traduction]

Aux États-Unis, on vous laisse tranquille. Voilà les deux choix qui s'offrent à nous. Donc, je ne bénéficie d'aucun soutien et j'ai l'impression qu'on me met des bâtons dans les roues. Je me heurte à une suite ininterrompue de règlements municipaux, fédéraux ou provinciaux qui m'obligent à me soumettre à toutes sortes de contraintes.

Grâce à ma formation universitaire, je suis capable de m'y retrouver dans toute cette paperasse. Je m'en sors mais cela m'inquiète de voir que je suis un des rares entrepreneurs à pouvoir le faire. Je suis blanche, je suis issue d'une famille de la classe moyenne. Je suis capable de faire tout cela. Mais comment s'en sortir, lorsqu'on n'a pas l'instruction nécessaire? Comment faire, ne serait-ce que pour remplir ces formulaires? Voilà ma première question.

C'est ainsi que je vois la situation aux États-Unis. Ou bien on nous aide, ou bien on nous laisse tranquille. Continuons donc à essayer de remettre le pays au travail.

M. Ianno: Merci beaucoup d'avoir bien voulu comparaître. Je suis toujours très heureux de voir des personnes jeunes qui sont compétentes et pleines d'énergie. Je vous félicite.

J'ai une ou deux questions à vous poser. Premièrement, si vous étiez un jeune entrepreneur de 27 ans de sexe masculin en complet bleu marine, et si vous demandiez une marge de crédit de 5 000\$, vous dirait-on d'aller demander de l'aide à votre papa?

Mme McGarvie: Non, je ne le pense pas. J'espère qu'il s'agissait d'un incident isolé. J'ai eu la malchance de tomber sur un dinosaure. J'ai écrit une lettre cinglante au superviseur de ce monsieur pour lui expliquer l'accueil que j'avais reçu. C'est une banque avec laquelle je faisais affaire depuis que j'étais enfant. Elle m'avait accordé un prêt étudiant. Elle me connaissait donc.

M. Ianno: Vous rompez, en quelque sorte, la glace. Pensez-vous que vous devriez porter l'affaire jusqu'au plus haut niveau? L'attitude à votre égard me paraît très sexiste. D'autres femmes qui n'ont pas votre force de caractère risquent de se trouver exposées à la même situation et de faire face à d'autres problèmes. Il faut corriger ce genre de situations dès qu'elles se présentent.

Mme McGarvie: Absolument.

M. Ianno: En particulier lorsqu'il s'agit d'une personne aussi compétente que vous.

Il y a plusieurs autres points de vue possible. Il s'agit plutôt d'un commentaire. Je vais vous poser une ou deux autres questions et revenir un peu à ce que disait le dernier témoin lorsqu'il déclarait que les banques étaient là pour réaliser un profit et qu'elles n'estimaient pas avoir de responsabilité à l'égard des Canadiens.

Étant député, je comprends que le gouvernement a effectivement un rôle à jouer dans la société canadienne. En tant que gouvernement ou que député, nous accordons des privilèges spéciaux aux banques dans le cadre de la Loi sur les banques. Ces privilèges spéciaux sont les mesures d'encouragement auxquelles ce monsieur faisait allusion, je crois.

Pour changer les lois archaïques dont il parlait, il faut que nous favorisions un peu plus les Canadiens et que nous leur permettions d'obtenir les prêts dont ils ont besoin pour de petites entreprises. Cela permettra à des personnes comme vous, aux 40 autres dont vous avez parlé et à bien d'autres encore, de créer les emplois dont notre pays a tant besoin.

[Text]

We're facing tremendous unemployment right now. There is a desire, a drive and competence in Canada. However, the access to capital is not available. That is part of the reason for this committee.

It appalls me that members of Canadian society are afraid to come and speak before us because of the consequences they may face in their own businesses by making the comments that you or others make. What would you like members of Parliament to change so banks will not appear arrogant?

• 1200

Ms McGarvie: In some ways I empathize with them. The economy is difficult out there. A lot of people are going bankrupt. They're losing on a lot of their loans. But if they sat back and realized how many of the small businesses are actually failing, I think they would be really surprised at how small that number is when they write that off. They stand to make a whole lot more from investing in small business than they stand to lose.

I think it's just an attitude. It's about a small group of people who control a lot of money. They've had a traditional understanding. Things are changing so quickly. If you're not able to grasp the creative element, if you're not able to see that, okay, you don't need to have this kind of background or this kind of collateral to do as well. . . It's an attitudinal thing. Until that small group of men changes, that's what's going to happen.

Mr. Ianno: You indicated that you approached the FBDB and because you don't have assets they won't give you money. Is that correct?

Ms McGarvie: The FBDB actually was the worst, to be honest with you. If they're not looking at about a \$15 million, 15-year project, they're not interested in dealing with you at all. I don't know why they call themselves a small business. Anyone in the entrepreneurial sector laughed at me when I said I went to the Federal Business Development Bank.

Mr. Ianno: Let me ask you a last question. If the FBDB was able to collect deposits and bank and lend you money on a small scale, would you consider banking with them?

Ms McGarvie: Absolutely.

Mr. Mitchell: Thank you very much for appearing here today. I'm absolutely appalled at your experience with the chartered banks. I want to just make sure I understand it correctly.

You went into five or six different banks in Ottawa, saw five or six different account officers, presented your business plan and were turned down by all five or six account officers.

Ms McGarvie: In fact, I went beyond that. After the first two, after the one that told me to get my father to co-sign and after one that just brushed me off and said they do not give loans to small business—and that was the actual comment—I said okay, we need to move around this wall. This has been my experience. It's why I do things.

[Translation]

Le chômage est terriblement élevé en ce moment. Le désir, la volonté de travailler et la compétence existent dans notre pays. Pourtant, il n'est pas possible d'avoir accès au capital. C'est une des raisons pour lesquelles ce comité étudie la situation.

Je suis profondément choqué de voir que des membres de la société canadienne ont peur de venir nous parler à cause des conséquences, pour leurs entreprises, des commentaires que vous ou d'autres personnes pouvez faire. Quels changements voudriez-vous que les députés apportent pour combattre l'apparente arrogance des banques?

Mme McGarvie: À certains égards je les comprends. La conjoncture économique est difficile. Beaucoup de gens font faillite. Les banques perdent donc beaucoup d'argent sur les prêts consentis par elles. Mais si elles se rendaient compte du nombre de petites entreprises qui font effectivement faillite, je crois qu'elles seraient très surprises de voir le petit nombre de celles qu'elles doivent faire passer par profits et pertes. En investissant dans les petites entreprises, les banques ont beaucoup plus à gagner qu'à perdre.

Je crois que c'est simplement une question d'attitude. D'un petit groupe de personnes qui contrôlent beaucoup d'argent et qui voient les choses de manière très traditionnelle. Les choses changent si rapidement. Si vous n'êtes pas capable d'apprécier l'élément créatif, de comprendre que vous n'avez pas besoin du genre d'antécédent ou de garantie pour faire aussi bien. . . Tout est dans l'attitude. Il en sera ainsi tant que ce petit groupe d'hommes ne changera pas.

M. Ianno: Vous avez dit que lorsque vous avez approché la BFD, celle-ci a refusé de vous donner de l'argent parce que vous n'avez pas d'actif. C'est bien cela?

Mme McGarvie: Franchement, c'est la BFD qui a été la pire. À moins qu'il ne s'agisse d'un projet de 15 millions de dollars sur 15 ans, vous ne l'intéressez pas du tout. Je ne sais vraiment pas pourquoi elle prétend s'occuper de la petite entreprise. Tous les entrepreneurs à qui j'en ai parlé se sont moqués de moi parce que je leur ai dit que j'étais allée voir la Banque fédérale de développement.

M. Ianno: Permettez-moi de vous poser une dernière question. Si la BFD pouvait accepter des dépôts et vous prêter de petites sommes d'argent, envisageriez-vous de faire affaire avec elle?

Mme McGarvie: Absolument.

M. Mitchell: Je vous remercie vivement d'être venue aujourd'hui. Je suis absolument scandalisé par votre expérience des banques à charte. Je voudrais simplement m'assurer d'avoir parfaitement bien compris.

Vous êtes allée à cinq ou six banques à Ottawa et vous y avez rencontré cinq ou six agents des comptes différents; vous leur avez présenté votre plan d'entreprise et votre demande a été rejetée par ces cinq ou six agents.

Mme McGarvie: En fait, je suis allée plus loin que cela. Après avoir rencontré les deux premiers, après que l'un m'eut dit d'obtenir la cosignature de mon père et que l'autre m'eut simplement répondu en me déclarant que sa banque n'accordait pas de prêt aux petites entreprises—et ce sont exactement ses paroles—je me suis dit qu'il fallait contourner l'obstacle. Voilà l'expérience que j'ai eue, c'est la raison pour laquelle j'ai agi.

[Texte]

I called the head office at the Toronto-Dominion Bank. I got the vice-president on the phone. I told him I had a bad experience with two other banks and here was his chance to do a big marketing coup and to treat me properly. I asked who in Ottawa I should deal with. The next phone call I got was from the manager for the Ottawa area for the Toronto-Dominion Bank. I set up an appointment.

So then I have four gentlemen sitting in front of me. I throw my business plan down on the table. I proceed to outline it. They're all suitably impressed. They say I'm going about everything in the right way, completely by the book, but if I don't have more than enough tangible assets for them to secure, they can't help me. That was the comment I heard yesterday.

Then I went to two other banks. I own my own home, although I have a mortgage and it's encumbered. I don't have what they're looking for, \$25,000 in assets that they can secure for my \$8,000 line of credit. Seriously, that's what they want. I've called all of the senior... discussions.

I was in *The Ottawa Citizen* yesterday, talking in the article about the problems I've had. They called the banks, so the banks were quoted, and the banks were quoted in the paper as saying they would like to call me and rectify that situation.

I called the vice-president of that bank thinking, hey, this is my chance. If I embarrassed them enough, they would help me. I called them this morning. They said until I have enough assets, they're not prepared to help me. So they had flagrantly lied in yesterday's paper saying they would turn around and help me.

If you know anybody who's looking to invest in a small business, please give them my name.

Mr. Mitchell: Inasmuch as this is televised, I'm sure you'll probably get some calls from people wanting to invest in it.

I have one other question to ask you. It's more of a request for an opinion. It summarizes some of the comments that were made here today. On the one hand, we've had some witnesses who have said that the banks are a private industry. They have an obligation to their shareholders. They have an obligation to their depositors.

On the other side, there have been witnesses who have said no, the banks are not a private industry like others. They have a public policy role they are required to play and they don't appear to want to assume that role, or they don't believe the government has ensured that the banks assume that role.

Where do you think the banks should follow there?

• 1205

Ms McGarvie: I think the banks are business. I respect that. I don't think they should be told they have to give up part of their profits for a job well done, for example.

But I see that unless there is another vehicle in place to encourage small business growth, because that's where the jobs are going to come from, then we're in trouble. Either it has to be a gratuitous thing or they have to take some of the billions of

[Traduction]

J'ai téléphoné au siège social de la Banque Toronto-Dominion. J'ai eu le vice-président. Je lui ai dit que j'avais connu une expérience désagréable avec deux autres banques et que c'était l'occasion pour lui de réaliser un gros coup de marketing en me traitant correctement. Je lui ai demandé à qui il fallait que je m'adresse à Ottawa. Tout de suite après, j'ai reçu un coup de téléphone du directeur de la Banque Toronto-Dominion pour la région d'Ottawa. J'ai fixé un rendez-vous.

Lorsque je suis arrivée, quatre messieurs m'attendaient. Je place donc mon plan d'entreprise sur la table et j'en décris les grandes lignes. Ils sont tous très favorablement impressionnés et me disent que j'ai tout parfaitement présenté mais que si je n'ai pas suffisamment d'actifs tangibles à leur offrir en garantie, ils ne peuvent rien faire pour moi. Voilà le commentaire que j'ai entendu hier.

Je suis donc allée voir deux autres banques. Je suis propriétaire de ma maison, bien qu'elle soit hypothéquée. Je n'ai pas les 25 000\$ d'actifs nécessaires pour garantir ma marge de crédit de 8 000\$. Je ne plaisante pas, c'est ce qu'ils me demandent. J'ai téléphoné à tous les cadres supérieurs... pour en discuter.

Un article de l'*Ottawa Citizen* d'hier cite mes commentaires à propos des problèmes que j'ai éprouvés. Le journal a donc téléphoné aux banques qui lui ont répondu—le *Citizen* les cite—qu'elles souhaitaient entrer en contact avec moi pour remédier à la situation.

J'ai donc téléphoné au vice-président de la Banque en me disant: «c'est là l'occasion ou jamais». Je les suffisamment placés dans l'embarras pour qu'ils m'aident. J'ai téléphoné ce matin. On m'a répondu que tant que je n'aurais pas d'actifs suffisants, on ne m'aiderait pas. Lorsque les banques déclaraient, dans le journal d'hier, qu'elles étaient prêtes à m'aider, il s'agissait donc d'un gros mensonge.

Si vous connaissez quelqu'un qui souhaiterait investir dans une petite entreprise, n'hésitez surtout pas à lui donner mon nom.

M. Mitchell: Étant donné que cette séance est télévisée, je suis certain que vous recevrez des appels d'investisseurs.

J'ai une autre question à vous poser. Il s'agit plutôt de vous demander votre opinion et de résumer certains des commentaires faits aujourd'hui. D'une part, certains témoins nous ont dit que les banques sont une industrie privée et qu'elles ont des obligations à l'égard de leurs actionnaires ainsi que de leurs déposants.

De l'autre, certains témoins nous ont dit que les banques n'étaient pas une industrie privée comme les autres. Elles sont tenues de jouer un rôle public qu'elles ne semblent pas vouloir assumer, ou elles ne croient pas que le gouvernement a pris les mesures nécessaires pour qu'elles le fassent.

Selon vous, quel devrait être le rôle des banques?

Mme McGarvie: Je crois que les banques sont des entreprises commerciales, ce que j'accepte. Je ne pense pas qu'on devrait leur dire de renoncer à une partie de leurs profits pour un travail bien fait, par exemple.

Mais à moins qu'il y ait un autre mécanisme de promotion de la croissance pour des petites entreprises, car c'est dans ce secteur que des emplois seront créés, nous allons connaître de sérieuses difficultés. Ou bien il faut que ce soit purement gratuit

[Text]

dollars they're making in profit and push a small portion of that as their wild card money. They could say, we're going to give this to small business as an experiment. I bet you they're going to make more money investing in small business than they would with all of their other guaranteed investments combined. That's my belief.

I think they should be strongly encouraged to put a portion of that aside, deemed strictly for small business. That's it. I don't think they should be deregulated, or be forced, or that a lot of the process should change. But they have enough money to give a small amount of that.

Mr. Mitchell: Is it appropriate for government to legislate that, in your opinion?

Ms McGarvie: I think if the government can't legislate, then something's not going to change.

Mr. Schmidt: I was rather intrigued by the view that unless there's legislation they won't change. That's your solid opinion?

Ms McGarvie: That's my feeling. I don't think it has to be a big sledgehammer. I think you just need to strongly twist arms a little bit and say, invest in small business. I bet the banks would be pleasantly surprised at their return on small business. But I think they need the coaxing to do that. That's what I think.

Mr. Schmidt: Thank you, Mr. Chairman. I think this has been a most exciting morning.

The Chairman: I have one or two other people who want to ask questions. We've got a few minutes. We're over a few minutes, but I have Mr. Adams on my list. Would you care to proceed?

Mr. Adams: Ms McGarvie, if you don't mind, I would like to ask you about your resumé. If we read the fields you're in, psychology, etc., we wouldn't suspect, until we get down to the lower parts, that you'd be going into a business career. I would guess very, very few of your colleagues from school are in a business career. We've been told, even people in business programs in Canada very often don't go into business careers. They may go into large corporations or the government, as you know.

Ms McGarvie: Right.

Mr. Adams: You have obviously kept up these academic interests, but where did you develop this extraordinary interest in developing small businesses?

Ms McGarvie: I've been in business. I was a 16-year-old in the Ottawa Valley and couldn't get a job. I actually sold food to pipeline workers because they were the only people around in the back woods.

I call it the twist to my personality. I have this entrepreneurial bent. I wish I could get rid of it, to be honest. I wish I could get a nice government job up the street. I would love that. My life would be so much simpler if I could do that.

[Translation]

ou il faut que les banques utilisent une toute petite partie des milliards de profits qu'elles réalisent pour investir dans des entreprises plus risquées. Elles pourraient décider de prêter cet argent aux petites entreprises à titre d'expérience. Je vous parie que cela leur permettrait d'en gagner plus qu'elles ne le font avec tous les autres investissements garantis combinés. J'en suis absolument convaincue.

À mon avis, on devrait fermement les encourager à réserver une partie de ces profits à l'usage exclusif des petites entreprises. C'est tout. Je ne pense pas qu'on devrait les déréglementer, les obliger à le faire, ni qu'il faudrait profondément remanier le processus. Mais les banques ont suffisamment d'argent pour en donner un peu.

M. Mitchell: À votre avis, conviendrait-il que le gouvernement légifère à ce sujet?

Mme McGarvie: Je crois que si le gouvernement ne le fait pas, rien ne changera.

M. Schmidt: Ce que vous dites m'étonne un peu. En êtes-vous vraiment convaincue?

Mme McGarvie: C'est là mon sentiment. Je ne pense pas qu'il faille utiliser la manière forte. Il suffirait de leur tordre un peu le poignet et de leur dire d'investir dans les petites entreprises. Je parie qu'elles seraient agréablement surprises par le rendement de ces prêts. Mais je crois qu'il faudrait les pousser un peu dans le dos pour cela. Voilà comment je vois les choses.

M. Schmidt: Merci, monsieur le président. La matinée a été particulièrement intéressante.

Le président: Une ou deux autres personnes voudraient poser des questions. Il nous reste encore quelques minutes et j'ai M. Adams sur ma liste. Voudriez-vous prendre la parole?

M. Adams: Madame McGarvie, si vous me le permettez, je voudrais vous poser une question au sujet de votre curriculum vitae. À en juger d'après vos domaines de spécialité en psychologie, etc., on ne s'attendrait jamais, avant d'arriver au bas de votre c.v., que vous vous lanceriez dans une carrière commerciale. J'imagine que très peu de vos condisciples se sont lancés dans ce genre de carrières. On nous a dit que même les personnes qui suivent des programmes de gestion au Canada renoncent très fréquemment à le faire. Comme vous le savez, ils vont travailler pour de grosses sociétés ou pour le gouvernement.

Mme McGarvie: C'est exact.

M. Adams: Vous avez manifestement continué à vous intéresser à tous ces autres sujets, mais où avez-vous acquis cet extraordinaire intérêt pour la création de petites entreprises?

Mme McGarvie: J'ai travaillé très tôt dans ce domaine. À 16 ans, je ne réussissais pas à trouver de travail dans la vallée de l'Outaouais. J'ai en fait vendu de la nourriture à des ouvriers qui construisaient un pipe-line parce qu'ils étaient les seules personnes dans le bois.

J'appelle cela une déformation de ma personnalité. J'ai ce goût de l'entreprise et, en toute franchise, je voudrais bien m'en débarrasser. Je voudrais bien trouver un bon petit emploi bien confortable au gouvernement. J'aimerais beaucoup cela. La vie serait tellement plus simple.

[Texte]

My strength is in the fact that I have a lot of creative input. I have a lot of energy and I have a lot of ideas. I can pull things together. I'm not a wonderful accountant or day-to-day manager but I know how to delegate.

My small businesses have all been successful and I've learned. I had a lot of expensive mistakes. It's a process. It's about being an entrepreneur, and I am. As much as I'd like to deny it, I am one. The people I know either are or they're not. They're either able to work and to do that or not.

I knew there wasn't a possibility, at least for a long time. I had to maintain the traditional approach in terms of going to school. I've been plodding along. It's also fed me. It's put me through graduate school because there are no other jobs you can do that are flexible enough.

Mr. Adams: We're a bit further on but we're concerned about small business because we're constantly being told it's central to our economic future.

Ms McGarvie: Absolutely.

Mr. Adams: These forty colleagues you mentioned, are there some examples there that we or Carleton or some other place could use to draw out the entrepreneurial spirit in people, in the student populations?

Ms McGarvie: Oh, absolutely.

Mr. Adams: How might they do that? Have you got any ideas how that might happen? Are people born with it?

Ms McGarvie: No, I think it's something that needs to be nurtured. I was given a lot of freedom to develop where I wanted to go. I saw that as the only alternative.

I think the people who are strong entrepreneurs, who have enough self-confidence, can go ahead and run with it. The rest of it could be nurtured, I certainly feel.

To be honest with you, I can look anybody in the eye and say, I've been in post-secondary education for the last eight years, and beyond a couple of interesting people I've met and a couple of really good books, I haven't learned anything I couldn't have done out of high school, except for the maturity factor. That's a scathing remark on the post-secondary system, but to be honest, there's nothing that I have done with all of the education. It really hasn't benefited me.

• 1210

I think what they need is some real tangible stuff. I think they need to be taking people to the labour board and giving them really hands-on kind of things that they're going to need. I think people need a course just on how to deal with the bureaucracy. Those are the things they're not teaching. It is just not a very practical education.

Mr. Zed: Ms McGarvie, congratulations. You're doing an interesting job. You're having a bit of a time with the banks, obviously. The home you own, did the bank ever suggest that they would be prepared to take a collateral mortgage on that?

[Traduction]

Je crois que ce qui fait ma force, c'est que j'ai beaucoup de créativité. J'ai beaucoup d'énergie et beaucoup d'idées. Je suis une bonne organisatrice. Je ne suis pas particulièrement douée comme comptable ou comme gestionnaire au jour le jour, mais je sais très bien déléguer.

Mes petites entreprises ont toutes réussi et j'ai beaucoup appris. J'ai commis beaucoup de fautes coûteuses. C'est comme cela qu'on devient entrepreneur, et c'est ce que je suis. J'ai beau vouloir le nier, je le suis. Les gens que je connais le sont aussi, ou ne le sont pas du tout. Ou bien ils sont capables de travailler comme cela ou ils ne le sont pas.

Je savais qu'aucune possibilité ne s'offrirait à moi, du moins avant longtemps. J'ai donc été obligée de suivre la filière ordinaire et de fréquenter l'école. J'ai poursuivi mon petit bonhomme de chemin. Cela m'a aussi permis de mettre du pain sur la table et de faire des études supérieures car aucun autre emploi n'est suffisamment flexible pour cela.

M. Adams: Nous sommes un peu plus avancés mais nous nous préoccupons de la petite entreprise car on nous répète constamment qu'elle est un élément fondamental de notre avenir économique.

Mme McGarvie: Absolument.

M. Adams: Y a-t-il, chez ces 40 collègues dont vous parliez, des exemples que Carleton, un autre endroit, ou nous-mêmes pourrions utiliser pour stimuler l'esprit d'entreprise chez les gens, chez les étudiants?

Mme McGarvie: Oh, absolument.

M. Adams: Comment pourrait-on faire? Avez-vous des idées là-dessus? Les gens sont-ils nés avec cet esprit d'entreprise?

Mme McGarvie: Non, je crois que c'est quelque chose qu'il faut entretenir. On m'a laissé tout à fait libre de décider de ce que je voulais faire. Cela m'a paru être la seule solution.

Je crois que les personnes qui ont vraiment l'esprit d'entreprise, celles qui ont suffisamment confiance en soi, sont capables de se lancer toutes seules. Mais je suis convaincue que l'on pourrait entretenir cet esprit chez les autres.

En toute franchise, je peux regarder n'importe qui droit dans les yeux et lui dire, je fais des études postsecondaires depuis huit ans, et à part une ou deux personnes intéressantes que j'ai rencontrées et deux ou trois livres vraiment excellents, je n'ai rien appris que je n'aurais pu apprendre autrement après l'école secondaire; ce que j'ai gagné, c'est un peu de maturité. Voilà un commentaire très dur sur le système postsecondaire, mais franchement, toute cette éducation ne m'a servi à rien.

Je crois que ce qu'il faudrait, c'est quelque chose de vraiment tangible. Je crois qu'il faudrait amener les gens à la commission du travail pour leur donner une expérience vraiment pratique de ce dont ils auront besoin plus tard. Il faudrait même un cours sur la manière de traiter avec la bureaucratie. Voilà des choses qu'on ne nous enseigne pas. Notre système d'éducation n'est pas très pratique.

M. Zed: Madame McGarvie, félicitations. Vous faites un travail très intéressant. Manifestement, les banques ne vous rendent pas la vie très facile. La banque vous a-t-elle jamais dit qu'elle était prête à prendre une hypothèque subsidiaire sur votre maison?

[Text]

Ms McGarvie: I haven't owned it long enough. Apparently they can only take up to 75 per cent of the equity. I actually got my first home through the 5 per cent federal program. I am still waiting to find out if I can get the CMHC programs you have in place. That's how I bought my first house.

Mr. Zed: So it's financed to 95 per cent.

Ms McGarvie: No, it isn't. I've paid enough of the equity down that I'm about at 80 per cent, but the bank said they can only take up to 75 per cent, and therefore I'm not eligible. I have to own a full 25 per cent collateral in my home for them to deal with that. That was the information I got from the Toronto-Dominion yesterday.

Mr. Zed: You've owned a couple of businesses and sold a couple of businesses —

Ms McGarvie: Right.

Mr. Zed: Have you taken any cash out of those businesses?

Ms McGarvie: Sure I have. I've taken cash out and put myself through school.

Mr. Zed: So you've made money and the bank knows that.

Ms McGarvie: Absolutely, oh yes. They loved my business plan. I'm doing a paper that's never been done before that I know of.

Mr. Zed: What is your paper?

Ms McGarvie: Its called "Hot and Bothered" and it's all of the things that I'm doing on my radio show, talking about sexual health. Anybody knows that if you're talking about sexuality in any form it's going to sell. I have the capital, I have it to prove it. I have \$10,000 sold in advertising. They know I'm going to fly.

Mr. Zed: I'm sorry, you sold \$10,000 in advertising?

Ms McGarvie: Absolutely.

Mr. Zed: For this week's edition.

Ms McGarvie: For this week's edition.

Mr. Zed: They still are a little bit anxious.

Ms McGarvie: They know I'm going to be so successful, but the point of it is, if I do not have anything they can tie down or lock up, no matter how positive, no matter how much they like me, no matter how impressed they are, it doesn't wash.

Mr. Zed: Maybe you should put a column in on bankers, called "Hot and Bothered Bankers".

Ms McGarvie: Well, my next step is going to be putting out a billboard.

The Chairman: Can you use a credit card?

Ms McGarvie: No.

The Chairman: You can't borrow on your credit card?

[Translation]

Mme McGarvie: Je n'en suis pas propriétaire depuis suffisamment longtemps. Apparemment, le plafond est fixé à 75 p. 100 de la valeur du bien. En fait, j'ai pu acheter ma première maison grâce au programme fédéral me permettant de n'en payer que 5 p. 100. J'attends toujours pour savoir si je pourrais bénéficier des programmes actuels de la SCHL. Voilà comment j'ai acheté ma première maison.

M. Zed: Donc, elle est financée à 95 p. 100.

Mme McGarvie: Non. J'ai versé suffisamment d'argent pour ramener cela à 80 p. 100, mais la banque m'a dit qu'elle ne pouvait pas dépasser 75 p. 100 et que je ne pouvais donc pas bénéficier d'un prêt. Je dois avoir payé 25 p. 100 de ma maison pour que la banque accepte de le faire. Ce sont là les renseignements que j'ai obtenus à la Toronto-Dominion, hier.

M. Zed: Vous avez été propriétaire d'une ou deux entreprises et vous en avez vendu une ou deux. . .

Mme McGarvie: C'est exact.

M. Zed: Avez-vous fait un bénéfice?

Mme McGarvie: Certainement. J'ai payé mes études avec cet argent.

M. Zed: Donc, vous avez fait de l'argent et la banque le sait.

Mme McGarvie: Absolument. Elle a trouvé mon plan d'entreprise épatant. Je suis en train de rédiger quelque chose sur un sujet encore inédit, à ma connaissance.

M. Zed: De quoi s'agit-il?

Mme McGarvie: Je l'ai intitulé "Hot and Bothered"; il s'agit de tout ce que je fais à mon émission de radio où je parle de la santé sexuelle. Tout le monde sait que lorsque vous parlez de la sexualité, sous quelque forme que ce soit, cela se vend bien. J'ai le capital, je l'ai pour le prouver. J'ai déjà vendu 10 000\$ de publicité. La banque sait très bien que cela va bien marcher.

M. Zed: Excusez-moi, vous avez vendu 10 000\$ de publicité?

Mme McGarvie: Absolument.

M. Zed: Pour le numéro de cette semaine.

Mme McGarvie: Oui.

M. Zed: Et la banque se méfie quand même?

Mme McGarvie: Elle sait que je vais très bien réussir, mais en ce qui la concerne, si je n'ai rien qu'elle puisse s'approprier, si bonne impression que j'aie pu faire sur elle, cela ne marche pas.

M. Zed: Peut-être pourriez-vous consacrer aux banquiers une colonne que vous intitulerez «Hot and Bothered Bankers» (Les banquiers mal à l'aise).

Mme McGarvie: Je crois que la prochaine chose que je vais faire, c'est d'installer un panneau publicitaire.

Le président: Pouvez-vous utiliser une carte de crédit?

Mme McGarvie: Non.

Le président: Vous ne pouvez pas emprunter de l'argent avec votre carte de crédit?

[Texte]

Ms McGarvie: I probably could, but mainly until I have enough. . . It's going to fly one way or the other. I'm going to have to live on nothing for awhile, but it will happen.

The Chairman: You said earlier with your business plan—I made a note—that you had all the capital secured. What did you mean by that? Have you put up—

Ms McGarvie: Oh, I've put up thousands to get it off the ground and researched. I have the whole system in place.

The Chairman: What did you mean by having the capital secured?

Ms McGarvie: Well, I've put up enough capital to get it to this stage. It's at the printer right now. To get it to this stage required a lot of capital for all of the things that had to be done. It's there and I think—

The Chairman: What is your investment to date?

Ms McGarvie: My investment to date has probably been about \$8,000 or \$9,000.

The Chairman: You said, I think, that you went to a co-op as well, or a credit union. Have you tried to obtain financing from a credit union? Was I mistaken?

Ms McGarvie: Yes, it's the same story. They like me well enough. It's not me. It's not my business. It's not anything.

The Chairman: We had a witness, a professor of finance from Carleton University, who suggested that in Quebec and Saskatchewan the caisses populaires and credit unions have perhaps a greater ability to lend to small businesses, that there is an alternative to bank financing. One of his recommendations was that the federal government should work with the other provinces to try to enable credit unions in Ontario and the other provinces to enter this field. You indicated that regulation is not something you really are that crazy about.

• 1215

I guess the question then arises whether there are ways we can introduce more competition or get other agencies, and credit unions might be one. You have had some experience, then, with a credit union?

Ms McGarvie: For me it's not that simple. When I see it from my perspective, I don't think you need to put in a whole competition or help the credit unions. I don't think it needs to be that complicated.

I think you need, number one, to put in a very simple program that encourages small business growth, that has a pool of money available for them. Number two, you need to strongly encourage the banks to squeeze a little bit of that giant mound that they have and free up a little bit.

I'd put it to them as an experiment: find out what kind of return you're getting on small business. If you invest in Canadian business. . . I believe in it and I think it's going to do really well. I think it's going to do a lot better than by putting into GICs.

[Traduction]

Mme McGarvie: Je pourrais probablement le faire, mais tant que je n'aurai pas suffisamment. . . D'une façon ou d'une autre, cela va marcher. Il va falloir que je vive de quasiment rien pendant quelque temps, mais cela va s'arranger.

Le président: Vous avez dit tout à l'heure, à propos de votre plan d'entreprise—je l'ai noté—que tout le capital était garanti. Que vouliez-vous dire par là? Avez-vous engagé. . .

Mme McGarvie: Oh, j'ai dépensé des milliers de dollars pour les recherches et le démarrage. J'ai un système complet en place.

Le président: Qu'entendez-vous par capital garanti?

Mme McGarvie: J'ai investi suffisamment de capital pour en arriver là. C'est déjà chez l'imprimeur. Il a fallu beaucoup d'argent pour avoir tout ce qu'il y avait à faire. Nous en sommes donc là et je pense. . .

Le président: Combien d'argent avez-vous investi jusqu'à présent?

Mme McGarvie: Environ 8 000\$ à 9 000\$.

Le président: Vous avez dit, je crois, que vous étiez également allée voir une coopérative ou une caisse populaire. Avez-vous essayé d'obtenir un prêt d'une coopérative de crédit? Me suis-je trompé?

Mme McGarvie: Oui, c'est la même histoire. Ils m'aiment bien. Cela n'a rien à voir avec moi ni avec mon entreprise.

Le président: Un des témoins, un professeur de finance à l'Université Carleton, nous a dit qu'au Québec et en Saskatchewan les caisses populaires et les caisses de crédit sont peut-être plus en mesure d'aider les petites entreprises, et qu'elles constituent donc une solution de remplacement aux banques. Il a notamment recommandé que le gouvernement fédéral essaie, avec la participation des autres provinces, d'aider les caisses de crédit de l'Ontario et d'ailleurs à s'engager dans ce domaine. Vous nous avez dit que la réglementation ne vous plaisait pas particulièrement.

La question se pose donc de savoir s'il y a des moyens de stimuler la concurrence ou d'obtenir la participation d'autres organismes, de caisses de crédit, par exemple. Vous avez donc eu affaire à une caisse de crédit?

Mme McGarvie: À mon avis, la question n'est pas si simple. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de créer un climat plus concurrentiel ou d'aider les caisses de crédit. Je ne pense pas que cela doive être si compliqué.

À mon avis, il faudrait, premièrement, établir un programme très simple pour encourager le développement de la petite entreprise, qui disposerait d'une masse d'argent suffisante pour l'aider. Deuxièmement, il faudrait fortement encourager les banques à libérer un peu de cette énorme masse d'argent qu'elles ont accumulée.

Je leur dirais de le faire à titre d'expérience: pour voir si c'est rentable. Si vous investissez dans des entreprises canadiennes. . . j'y crois et je suis convaincue que cela marchera vraiment bien et en tout cas, beaucoup mieux qu'en plaçant de l'argent dans des CPG.

[Text]

If you have that kind of risk, some of them are going to fail for sure, but some of them are going to explode. I think the final return is going to be super, because from my perspective, Canadian business has a fabulous wealth of ideas.

I don't think it needs to be so complicated that you have to do a big structure. I think you need to very simply ask what people need. What people need right now is usually about \$15,000 to \$50,000 to get things off the ground. A lot of it can be secured even if you don't get...

Treat it like a student loan. Student loans have been... if you're saying you're going to invest in education, you should invest in business the same way. That's my approach. That's what I think.

The Chairman: Thank you very much, Ms McGarvie, for your presentation to our committee today. You've raised many significant questions for us and we'll try to do justice to your presentation in our work in the weeks to come. Thank you.

Ms McGarvie: Thank you. I was thrilled to be here.

The Chairman: I advise the members of the committee that tomorrow we have an in camera session to discuss the future business of this committee. This will follow a meeting of the steering committee this afternoon.

We also will be getting a briefing from our research staff. We want to take stock of the work we've done to date and to try to provide members with an indication of the research that the staff is undertaking to try to support our work.

The next public meeting of this committee will be in this room on Thursday, March 24, from 9 a.m. until noon.

Mr. Adams: Could we get the time and place for tomorrow's meeting?

The Chairman: The in camera session tomorrow will be at 3:30 p.m. in room 208 of the West Block.

Thank you for your participation and have a good afternoon. This meeting is now adjourned.

[Translation]

Avec ce genre de risque, certaines entreprises vont, bien sûr, échouer, mais d'autres vont faire des étincelles. Je crois que le rendement final sera excellent car, à mon avis, les bonnes idées foisonnent dans les entreprises canadiennes.

Je ne pense pas qu'il soit nécessaire d'édifier un système compliqué. Il suffit tout simplement de demander aux gens ce dont ils ont besoin. Ce dont ils ont besoin en ce moment est habituellement de 15 000\$ à 50 000\$ pour démarrer. Une bonne partie de ce montant peut être garantie même si vous n'avez pas...

Traitez cela comme un prêt étudiant. Les prêts étudiants ont été... Si vous dites que vous allez investir dans le domaine de l'éducation, vous devriez faire la même chose dans celui de l'entreprise. C'est ainsi que je vois les choses.

Le président: Merci beaucoup, madame McGarvie, de l'exposé que vous avez fait devant notre comité aujourd'hui. Vous avez soulevé de nombreuses questions très importantes pour nous et nous essaierons de vous rendre justice dans les travaux que nous allons effectuer au cours des semaines à venir. Merci.

Mme McGarvie: Merci. J'ai été ravie d'être ici.

Le président: Je rappelle aux membres du comité que nous aurons demain une séance à huis clos afin de discuter de nos futurs travaux. Elle suivra une réunion du comité directeur qui aura lieu cet après-midi.

Nos chercheurs tiendront également une séance d'information à notre intention. Nous voulons faire le point de nos travaux et essayer de donner aux membres du comité une idée des recherches que notre personnel a entreprises pour nous aider.

La prochaine réunion publique de ce comité aura lieu dans cette salle, le jeudi 24 mars, de 9 heures à midi.

M. Adams: Pourriez-vous nous indiquer l'heure et le lieu de la réunion de demain?

Le président: La séance à huis clos aura lieu demain à 15h30, dans la salle 208 de l'édifice de l'Ouest.

Je vous remercie de votre participation et vous souhaite une bonne fin de journée. La séance est levée.

MAIL  POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail**Poste – lettre****K1A 0S9
Ottawa***If undelivered, return COVER ONLY to:**Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9**En cas de non-livraison,**retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9***WITNESSES***From Frida Craft Stores, Toronto, Ont.:*

Susan Bellan, Proprietor.

From Kiddie Kobbler, Gatineau, Que.:

Myles Egli, Proprietor;

Jeffrey Pleet, General Manager.

From Amertek Inc., Woodstock, Ont.:

Dr. William Forder, Director.

From Robbinex Inc., Hamilton, Ont.:

Doug Robbins, President.

From USECA Publishing Inc., Ottawa:

Susan McGarvie, President.

TÉMOINS*De Frida Craft Stores, Toronto, Ont.:*

Susan Bellan, propriétaire.

De Kiddie Kobbler, Gatineau, Qué.:

Myles Egli, propriétaire;

Jeffrey Pleet, gérant général.

De Amertek Inc., Woodstock, Ont.:

William Forder, directeur.

De Robbinex Inc., Hamilton, Ont.:

Doug Robbins, président.

De USECA Publishing Inc., Ottawa:

Susan McGarvie, présidente.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

CAL
XC67
- I 57

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 6

Wednesday, March 23, 1994

Thursday, March 24, 1994

Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 6

Le mercredi 23 mars 1994

Le jeudi 24 mars 1994

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'

Industry

Industrie

RESPECTING:

Future business

Briefing session by Jean F. Legault, Consultant

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Travaux futurs

Session d'information par Jean F. Legault, Conseiller

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péroquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Paul Crête
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péroquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MARCH 23, 1994

(11)

[Text]

The Standing Committee on Industry met *in camera* at 3:47 o'clock p.m. this day, in Room 208, West Block, the Chairman, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Tony Ianno, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Acting Members present: Stan Dromisky for David Iftody; John Nunziata for Dennis J. Mills and Ted White for Hugh Hanrahan.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier and Marion Wrobel, Research Officers. *From Jean F. Legault et Associés Inc.:* Jean F. Legault, Consultant.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee proceeded to future business.

On motion of Paul Zed, it was agreed,—That the Committee retain the services of Suzanne Perry from April 1, 1994 to June 23, 1994 as a media consultant to assist in its consideration of a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing.

On motion of Paul Zed, it was agreed,—That the Committee retain the services of Jean F. Legault from April 1, 1994 to June 23, 1994 as a consultant to assist in its consideration of a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing.

At 4:25 o'clock p.m., the Committee proceeded to a briefing session by consultant Jean F. Legault.

At 5:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

THURSDAY, MARCH 24, 1994

(12)

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 9:11 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Acting Members present: Raymond Bonin for Nick Discepolo; Toni Valeri for Carolyn Parrish.

Associate Members present: Andy Mitchell and Alex Shepherd.

Other Member present: Réal Ménard.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier and Marion Wrobel, Research Officers. *From Jean F. Legault et Associés Inc.:* Jean F. Legault, Consultant.

PROCÈS-VERBAUX

LE MERCREDI 23 MARS 1994

(11)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie se réunit aujourd'hui, à huis clos, à 15 h 47, dans la salle 208 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du comité présents: Peter Adams, David Berger, Tony Ianno, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Stan Dromisky pour David Iftody; John Nunziata pour Dennis J. Mills et Ted White pour Hugh Hanrahan.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier et Marion Wrobel, attachés de recherche. *De Jean F. Legault et Associés Inc.:* Jean F. Legault, expert-conseil.

En conformité avec le paragraphe 108(2) du Règlement, le comité étudie ses travaux futurs.

Sur motion de Paul Zed, il est convenu—Que le comité retienne, pour la période allant du 1^{er} avril 1994 au 23 juin 1994, les services de Suzanne Perry comme experte des médias afin de l'aider à étudier l'accessibilité des sources traditionnelles et nouvelles de financement pour les petites et moyennes entreprises.

Sur motion de Paul Zed, il est convenu—Que le comité retienne, pour la période allant du 1^{er} avril 1994 au 23 juin 1994, les services de Jean F. Legault en tant qu'expert-conseil pour l'aider dans son étude de l'accessibilité des sources traditionnelles et nouvelles de financement pour les petites et moyennes entreprises.

À 16 h 25, le comité assiste à une séance d'information donnée par l'expert-conseil Jean F. Legault.

À 17 h 35, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 24 MARS 1994

(12)

Le Comité permanent de l'industrie tient aujourd'hui, à 9 h 11, une séance télévisée dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de M. David Berger (*président*).

Membres du comité présents: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Raymond Bonin pour Nick Discepolo; Toni Valeri pour Carolyn Parrish.

Membres associés présents: Andy Mitchell et Alex Shepherd.

Autre député présent: Réal Ménard.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier et Marion Wrobel, attachés de recherche. *De Jean F. Legault et Associés Inc.:* Jean F. Legault, expert-conseil.

Witnesses: From GRS International, Boucherville, Quebec: Guy Lapointe, President. *From Entreprise La Vérendrye, La Broquerie, Manitoba:* Aimé Gauthier, President. *From Parfumerie dans un jardin, Boucherville, Quebec:* Jean-Claude Gagnon, President. *From Beaver Lumber, North Battleford, Saskatchewan:* Glenn Hornick, Owner. *From Canterbury Tales Bookstore, Saint John, N.B.:* Eileen Cullen, Owner.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994 Issue No. 1*).

The witnesses made statements and answered questions.

At 10:10 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:20 o'clock a.m., the sitting resumed.

At 11:48 o'clock a.m., by unanimous consent, the Chair reverted to future business of the Committee, and presented the Fourth Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure, which is as follows:

The Sub-Committee on Agenda and Procedure of the Standing Committee on Industry has the honour to present its Fourth Report.

Your Sub-Committee met on Thursday, March 24, 1994 to consider the future business of the Committee and agreed to make the following recommendation:

1. That, in relation to the review of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing, the Clerk invite the following witnesses to appear before the Committee:

Superintendant of Financial Institutions (in camera);
Credit Unions / Caisses Populaires (one which lends and one which does not);
Royal Bank;
Bank of Montreal;
Canadian Imperial Bank of Commerce;
Bank of Nova Scotia;
Toronto Dominion Bank;
RoyNat;
Federal Business Development Bank;
Mary Macdonald and Associates;
Denzil Doyle;
Maurice Prud'homme - Réseau Capital;
John Baldwin;
Bernard Coupal - Innovatech du Grand Montréal;
Ed Rygiel - MDS Health Ventures;
Fonds de solidarité - Denis Dionne;
Canadian Chamber of Commerce;

Témoins: De GRS International, Boucherville (Québec): Guy Lapointe, président. *De Entreprise La Vérendrye, La Broquerie (Manitoba):* Aimé Gauthier, président. *De Parfumerie dans un jardin, Boucherville (Québec):* Jean-Claude Gagnon, président. *De Beaver Lumber, North Battleford (Saskatchewan):* Glenn Hornick, propriétaire. *De Canterbury Tales Bookstore, Saint-Jean (N.-B.):* Eileen Cullen, propriétaire.

En conformité avec l'alinéa 108(2) du Règlement, le comité poursuit l'étude de l'accessibilité des sources traditionnelles et nouvelles de financement pour les petites et moyennes entreprises (*voir Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Les témoins font des exposés, puis répondent aux questions.

À 10 h 10, le comité suspend ses travaux.

À 11 h 20, le comité reprend ses travaux.

À 11 h 48, du consentement unanime des membres, le président revient aux travaux futurs du comité et présente le quatrième rapport du Sous-comité du programme et de la procédure, dont voici le texte:

Le Sous-comité du programme et de la procédure du Comité permanent de l'industrie a l'honneur de présenter son quatrième rapport.

Votre Sous-comité s'est réuni le jeudi 24 mars 1994 pour étudier les travaux futurs du comité et a décidé de présenter la recommandation suivante:

1. Qu'en ce qui concerne l'étude de l'accessibilité des sources traditionnelles et nouvelles de financement pour les petites et moyennes entreprises, le greffier invite les témoins suivants à comparaître devant le comité:

Surintendant des institutions financières (à huis clos);
Credit Unions / Caisses populaires (une qui consent des prêts et l'autre non);
Banque Royale;
Banque de Montréal;
Banque Canadienne Impériale de Commerce;
Banque de la Nouvelle-Écosse;
Banque Toronto Dominion;
RoyNat;
Banque fédérale de développement;
Mary Macdonald et associés;
Denzil Doyle;
Maurice Prud'homme - Réseau Capital;
John Baldwin;
Bernard Coupal - Innovatech du Grand Montréal;
Ed Rygiel - MDS Health Ventures;
Fonds de solidarité - Denis Dionne;
Chambre de commerce du Canada;

Nuala Beck;

Canadian Exporters Association;

Société du développement industriel (SDI);

Development Corporation (EDC);

And debate arising thereon.

It was agreed, — That the Banque Nationale and the Hong Kong Bank be added to the list of witnesses.

The Fourth Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure, as amended, was agreed to.

On motion of Paul Zed, it was agreed, — That the Committee approve a preliminary budget of \$151,200.00 for the fiscal year April 1, 1994 – March 31, 1995.

At 1:40 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

Nuala Beck;

Association des exportateurs canadiens;

Société du développement industriel (SDI)

Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Suit un débat de la question.

Il est convenu — Que la Banque Nationale et la Banque de Hong Kong soient ajoutées à la liste des témoins.

Le quatrième rapport du Sous-comité du programme et de la procédure, tel que modifié, est adopté.

Sur motion de Paul Zed, il est convenu — Que le comité approuve un budget préliminaire de 151 200 \$ pour l'exercice allant du 1^{er} avril 1994 au 31 mars 1995.

À 13 h 40, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, March 24, 1994

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 24 mars 1994

• 0911

Le président: À l'ordre, s'il vous plaît.

Nous poursuivons ce matin notre étude de la question de l'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises. Avant d'inviter notre premier témoin à faire sa présentation, je tiens à vous rappeler qu'il y a un vote de prévu pour, je pense, 10h15 ce matin. Je crois que la cloche va sonner vers les dix heures et quart.

The bell will ring for a vote at 10 a.m. and the vote will be held at 10:15, so we will have to suspend our hearings at around 10:10. We can continue to proceed while the bell is ringing. We're just next door to the House of Commons here. We will go for the vote and then we will resume our hearings immediately after the vote.

Sans plus tarder, j'aimerais inviter notre premier témoin ce matin, M. Guy Lapointe, président et directeur général de GRS International Inc., à prendre la parole.

Monsieur Lapointe, si je ne me trompe pas, vous nous avez été recommandé par le Groupement québécois des entreprises, une association d'entreprises très dynamique. C'est avec plaisir que nous vous accueillons ici ce matin. Bienvenue; je vous demanderais de vous présenter et de nous faire votre présentation.

M. Guy Lapointe (président et directeur général, GRS International Inc., Boucherville, Québec): Merci, mesdames et messieurs. Je me présente: mon nom est Guy Lapointe, et je suis président et directeur général de GRS International Inc..

GRS est une entreprise manufacturière établie à Boucherville, Québec, qui se spécialise dans la fabrication de composantes métalliques en sous-traitance. Nos principaux clients sont des sociétés qui développent, assemblent et commercialisent des produits distribués mondialement, telles que Northern Telecom, Bombardier (division SeaDoo et SkiDoo), Bodyguard Fitness Corporation, Produits de piscine Vogue, etc. Je suis propriétaire de cette entreprise depuis 1976, et chose remarquable, nous avons doublé nos ventes et augmenté notre personnel de 40 p. 100, au cours de la dernière récession. Nous comptons actuellement 50 employés.

J'ai reçu deux demandes pour venir témoigner ici, une au nom de l'entreprise et l'autre au nom du Groupement québécois que je représente. Aujourd'hui, je viens vous parler au nom du Groupement québécois d'entreprises. Pour ceux qui ne le savent pas, c'est un organisme regroupant 600 propriétaires d'entreprises manufacturières. Le but est de faire des échanges d'information à tous les niveaux entre décideurs d'entreprises. Nous fonctionnons par cellules de huit à dix membres, et chaque cellule est ni plus ni moins qu'un conseil d'administration pour chacune des entreprises représentées.

The Chairman: Order please.

We are carrying on this morning our review of access to financing by small and medium-sized businesses. Before asking our first witness to make his presentation, I want to remind you that a vote is taking place in the House at 10:15 this morning, I think. I believe the bell will ring around 10:15 a.m.

La cloche va sonner pour le vote à 10 heures et le vote aura lieu à 10h15. Il nous faudra donc interrompre nos délibérations vers 10h10. Nous pourrions poursuivre notre discussion pendant que retentit le timbre puisque nous sommes juste à côté de la Chambre des communes. Puis nous irons voter et nous reprendrons notre audience immédiatement après le vote.

Without further delay, I would like to invite our first witness this morning, Mr. Guy Lapointe, President and General Manager of GRS International Inc., to make his presentation.

Mr. Lapointe, if I am not mistaken, you have been recommended to us by the "Groupement québécois des entreprises", a very active business association. We are very pleased to welcome you here this morning. Welcome. Would you please introduce yourself and make your opening remarks.

Mr. Guy Lapointe (President and General Manager, GRS International Inc., Boucherville, Quebec): Thank you, ladies and gentlemen. I would first like to introduce myself. My name is Guy Lapointe and I am the President and General Manager of GRS International Inc.

GRS is a manufacturing business in Boucherville, Quebec, that specializes in subcontracts for the manufacture of metal parts. Our main customers are companies that develop, assemble and market products distributed worldwide, such as Northern Telecom, Bombardier (SeaDoo and SkiDoo Divisions), Bodyguard Fitness Corporation, Produits de piscine Vogue (Vogue swimming pool products), etc.. I have been the owner of this business since 1976 and, remarkably, we have doubled our sales and increased our staff by 40% during the most recent recession. We now have 50 employees.

I received two invitations to appear before this Committee, one on behalf of my business and another one on behalf of the Groupement québécois (Quebec group of businesses), that I represent. Today I am appearing before you on behalf of the "Groupement québécois d'entreprises". For those who are not familiar with GQE, this organization brings together 600 owners of manufacturing businesses. The purpose of the GQE is to exchange information at all levels among business decision-makers. Our organization operates by means of cells of between eight and ten members; a cell is a sort of board of directors for each business represented.

[Texte]

[Traduction]

• 0915

Cette année, le Groupement québécois d'entreprises fête ses vingt ans, et j'en suis membre depuis dix-sept ans. Incidemment, le GQE vient de former un comité sur les relations bancaires, afin de trouver une façon de mieux harmoniser la relation qui doit exister entre l'entreprise et l'institution bancaire. Notre groupement est axé sur le développement des entreprises manufacturières. Donc, nos recommandations iront dans ce sens.

Établissons, si vous le voulez bien, le portrait type d'une entreprise manufacturière qui aura besoin de financement, et qui mérite d'être aidée.

Cette entreprise doit: être progressive; être en recherche d'améliorations continues à tous les niveaux; faire valider ses procédés de fabrication aux normes internationales reconnues comme ISO 9000; faire de la recherche et du développement à la hauteur de ses moyens; faire des investissements constants dans la formation de son personnel; être très au fait de toutes les nouvelles technologies dans son domaine d'activités; avoir un programme d'investissement agressif, afin de maintenir ou d'améliorer ses avantages technologiques.

Cette entreprise sera collée sur ses clients et toujours à leur écoute pour l'amélioration des produits et services, afin d'en diminuer constamment le coût, d'en augmenter la qualité et d'éliminer les rejets et toutes autres actions dans ses procédés de fabrication qui n'amènent pas une valeur ajoutée.

Le GQE croit que seules les entreprises qui auront cette vision de l'avenir seront encore là dans dix ou vingt ans.

Vous constaterez que, pour atteindre ces buts, il y a beaucoup d'argent qui s'investit au jour le jour et qui diminue le profit à court terme. Vous constaterez également qu'on ne peut pas donner ces investissements en garantie à une banque à charte. Comment faire pour aider au développement de ces entreprises progressives?

Il faut tout mettre en oeuvre, selon notre avis, pour fournir à ces entreprises des services financiers qui lui apportent de la capitalisation. Nous croyons que, seule une capitalisation adéquate de l'entreprise peut apporter une situation financière confortable, et peut permettre à ses gestionnaires de réaliser le développement ordonné et progressif de l'entreprise sans la mettre en péril.

Voici la proposition que notre groupement veut faire à votre Comité. Premièrement, promouvoir, de toutes les façons possibles, les prêts à redevances et les prêts participatifs, car les institutions financières, spécialement les institutions financières à court terme, considèrent que ce financement est de la capitalisation.

Deuxièmement, pour les prêts aux petites entreprises (PPE), exiger des institutions financières de prêter 100 p. 100 de la valeur de l'acquisition financée, même si le fédéral garantit 90 p. 100 de la valeur. Il n'y a tout de même pas un gros risque là. Aussi, restreindre à 10 p. 100 maximum la caution personnelle, si celle-ci est exigée de l'entrepreneur. Actuellement, les ressources sont beaucoup plus grandes que ça.

Les banquiers ne devraient pas piger à même les fonds de roulement de l'entreprise pour exiger des acomptes sur toute dépense en capitalisation que l'entreprise fait et dont le financement est garanti par le gouvernement. Si une entreprise ajoute un équipement de fabrication, c'est donc qu'elle espère augmenter ses ventes, donc elle aura besoin de plus de fonds de roulement.

This year, the GQE is celebrating its 20th anniversary; I have been a member of this organization for 17 years. Incidentally, the GQE has just struck a banking relations committee, in order to find a way to smooth the necessary relationship between individual businesses and their banking institutions. The GQE, and therefore our recommendations, focus on the development of manufacturing businesses.

Allow me to sketch a typical manufacturing business that needs or will need funding and requires assistance.

This business must be progressive; seek ongoing improvements at all levels; have its manufacturing processes validated by recognized international standards such as ISO 9000; carry out as much research and development as it can afford; continually invest in training its employees; be very much up-to-date on all new technology in its sector; have an aggressive investment program in order to maintain or improve its technological advantages.

This business will be very loyal and always attentive to its customers so that it can improve products and services, continually reduce costs, increase quality, and eliminate discards or any other activities in its manufacturing processes that do not generate value added.

The GQE feels that only businesses with this vision of the future will still exist in 10 or 20 years.

You will note that, in order to reach these objectives, a great deal of money is continually being invested and accordingly lowers profits in the short term. You will also note that these investments cannot be given to a bank as a guarantee. What can be done to assist the development of these businesses?

Everything must be done to provide businesses with financial services that provide them with capital investment. We feel that only adequate capital investment can produce a comfortable financial situation and allow business managers to ensure orderly and progressive development of businesses without jeopardizing them.

The proposal that our group wants to make to your committee is the following. First, promote term loans and equity loans, because financial institutions consider these forms of financing capital investment.

Secondly, where loans to small businesses (LSB) are concerned, financial institutions should be required to lend 100% of the value of the acquisition being financed, even though the federal government guarantees 90% of the value of such acquisitions. That does not involve a big risk. As well, personal guarantees, if required, should be limited to 10% at most. At present, resources are much greater than that.

Bankers should not dip into businesses' working capital in order to meet demands for instalment payments on any capital investments made by businesses and guaranteed by the government. The reason businesses acquire additional manufacturing equipment is that they hope to increase sales; they will therefore need more working capital.

[Text]

Troisièmement, et cela est une idée totalement nouvelle, les banques à charte sont historiquement les financiers privilégiés de crédits à court terme auprès des entreprises manufacturières. Le crédit est accordé, comme vous le savez, en prenant les recevables et l'inventaire en collatéral entre autres, et ce crédit est renouvelé à tous les ans à des conditions plus ou moins négociables et souvent variables.

Nous suggérons qu'il devrait y avoir une autre façon d'inciter les banques à charte à détenir des actions privilégiées dans les entreprises qu'elles financent à court terme. Ces actions privilégiées auraient un terme minimum de cinq ans et porteraient un dividende maximum fixe de 6 p. 100 l'an. Le dividende deviendrait alors libre dans les mains de l'institution financière, qui lui a un taux marginal d'imposition d'environ 50 p. 100, ce qui fait un rendement d'environ 12 p. 100. Pour l'entreprise, la PPE, cela lui coûte environ 7,5 p. 100.

● 0920

Le prêteur à court terme, pour garantir les actions privilégiées qu'il achète, ne peut d'aucune manière exiger des garanties personnelles ou autres. C'est un investissement pur et simple qu'il fait là.

Nous laissons à vos fonctionnaires et vos actuaires le soin d'en trouver la formule afin que les banques soient incitées à le faire. Un de nos membres nous a donné comme idée que ce serait peut-être une façon d'obliger les institutions financières à réinvestir 10 p. 100 du profit net de leur entreprise, année après année, dans des institutions ou des compagnies pour du capital de risque.

Cette façon d'opérer aurait beaucoup d'avantages. Premièrement, établir des relations avec nos banquiers à moyen et à long terme. Actuellement ce ne sont que des relations au jour le jour avec des prêts à demande. Donc, cela change complètement l'affaire. Deuxièmement, améliorer sensiblement les ratios car une partie des crédits actuellement consentis à l'entrepreneur, à court terme, sont maintenant dirigés vers du capital d'action. Troisièmement, établir des liens beaucoup plus étroits entre l'institution prêteuse et l'entrepreneur. Aussi, sécuriser davantage les autres partenaires de l'entreprise, les fournisseurs, les prêteurs à long terme, etc.. Se donner des périodes plus flexibles pour juger du rendement d'une entreprise. Où est-ce écrit qu'il faut qu'il se passe une période de 12 mois avant qu'on juge une entreprise? C'est ce que les banquiers font actuellement.

Je suis certain que vous trouverez d'autres raisons qui militent vers une solution semblable.

En conclusion, le fait de bien capitaliser les entreprises devrait diminuer sensiblement les pertes qui sont actuellement encourues par différents intervenants, incluant le gouvernement fédéral, dû à des sessions d'activités ou à des faillites d'entreprises. Une bonne capitalisation peut être une police d'assurance également contre la vente d'entreprises profitables et expansionnistes à des intérêts étrangers.

Je vous remercie de votre attention.

Le président: Monsieur Lapointe, je vous remercie beaucoup pour votre présentation et j'invite maintenant notre collègue, M. Rocheleau, à poser des questions.

[Translation]

Thirdly, and this is an entirely new idea, historically, the chartered banks are the preferred sources of short-term credit for manufacturing businesses. Credit is granted, as you know, by taking the accounts receivable and inventory as collateral, for example; it is renewed annually on conditions that are more or less negotiable and often variable.

We suggest that there should be a way of encouraging the chartered banks to hold preferred shares in the businesses to which they grant short-term financing. These preferred shares would have a minimum term of five years and would pay a maximum fixed dividend of 6% annually. The dividend would be non-taxable in the hands of the financial institution that has marginal tax rate of about 50%, which yields a return of about 12%. For the business, SBL costs about 7.5%.

Short-term lenders would not be allowed to demand personal or other guarantees in any way to guarantee the preferred shares they purchased. It is nothing else but an investment for them.

We leave it to your officials and actuaries to find a formula for implementing this suggestion, so that banks are encouraged to adopt it. One of our members suggested that it might be a good way to force financial institutions to reinvest year after year 10% of their net profit as venture capital in institutions or businesses.

This way of doing business would have many advantages. First, businesses would establish mid and long-term relationships with their bankers. At present, these relationships take place on a day-to-day basis with demand loans. Therefore, it would change the overall picture. Second, the ratios would be considerably improved, because part of the short-term loans currently made to businesses would be directed to share capital. Thirdly, relationships between businesses and lending institutions would be much closer. As well, businesses' other partners such as suppliers and long-term lenders, etc., would be made to feel more secure. Lastly, more flexible time periods in which to evaluate businesses' performance might be possible. Where does it say that there must be a waiting time of 12 months before a business can be evaluated? But it is what bankers are presently doing.

I am convinced that you will find other reasons for a similar solution.

In conclusion, ensuring that businesses have adequate capital investment could considerably reduce the losses now being posted by various businesses because they go out of business or go bankrupt. Adequate capital investment can be a form of insurance against the sale of profitable, expanding businesses to foreign interests.

Thank you for your attention.

The Chairman: Mr. Lapointe, I thank you very much for your presentation and I now give the floor to our colleague Mr. Rocheleau for his questions.

[Texte]

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Merci, monsieur le président. Je vous remercie, monsieur Lapointe, pour votre témoignage et je salue le Groupement québécois d'entreprises qui, au Québec on le sait, a une influence de plus en plus déterminante.

M. Lapointe: Merci.

M. Rocheleau: J'aurais trois remarques. Premièrement, quand vous dites que les banques devraient acheter des actions privilégiées, vous êtes conscients de l'ampleur de la question. Ce que j'en comprends c'est ceci, et j'associe cela à une remarque qu'un consultant m'a faite il y a bien des années, à savoir que le système bancaire canadien avait le grand avantage d'être très sécuritaire, mais qu'il ne constituait qu'un système de dépôt et que s'il voulait être plus dynamique, il devrait se convertir en banque d'affaires, comme certaines banques européennes le font. Je me suis laissé dire aussi que cela se passait au niveau des très grandes entreprises et qu'au niveau des petites et moyennes entreprises, c'était presque impensable. Je relie votre suggestion à ce phénomène et je trouve cela très intéressant car je pense qu'on va devoir faire faire un virage à tout le monde.

Je voudrais vous demander deux choses. Quand vous parlez des normes de qualité ISO 9000, est-ce que vous considérez que les banques en sont rendues à prendre cela en considération dans l'évaluation qu'ils font d'une entreprise quand une entreprise a réussi à se qualifier à ISO 9004, 9003, 9002 ou 9001, etc.? Est-ce que vous pensez premièrement que les banques évaluent positivement cette réalité?

Concernant le prêt participatif, compte tenu de l'expérience qu'on vit au Québec avec la Société de développement industriel du Québec, et je suis un employé du ministère de l'Industrie et du Commerce, je connais donc un peu la SDI, je sais, en tout cas dans ma région de Trois-Rivières, que ce n'est pas là un dossier où le gouvernement a le mieux réussi au niveau des changements de mentalité. Les entrepreneurs ont en général une très forte réticence à associer l'État à son fonctionnement, à sa gestion. À mon avis, il y a une réticence psychologique au fait que l'État puisse avoir autant droit de regard sur la gestion. À moins que ce ne soit un phénomène régional, ce qui n'est pas impossible, pensez-vous que ce serait si facile que cela d'établir le prêt participatif?

M. Lapointe: À votre première question, je vous dirai que je sais que maintenant les banques pensent à un système où, pour vérifier la valeur d'une entreprise, on va également exiger un bilan technologique ou un bilan intangible. En d'autres termes, on veut savoir si l'entreprise a les connaissances, les compétences, le *know-how*, s'il y a une profondeur dans l'entreprise autre que des recevables, l'inventaire et de la machinerie.

• 0925

Maintenant, quelle valeur va-t-on lui attribuer sur un prêt? Pour moi, cela me laisse perplexe. Cela peut nous aider à avoir des meilleurs sourires, mais pas plus d'argent.

Pour ce qui est de la SDI, il existe un gros problème avec les prêts participatifs. Il est vrai que c'est de la capitalisation; il est vrai que c'est intéressant. C'est vrai également—j'en ai un, dans ma propre entreprise—que cela dépanne énormément, sauf que vous devenez associé.

[Traduction]

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Thank you, Mr. Chairman. I wish to thank you, Mr. Lapointe, for your testimony and I want to extend my greetings to the Groupement québécois d'entreprises that, as we all know, has an increasing influence in Quebec.

Mr. Lapointe: Thank you.

Mr. Rocheleau: I have three comments. First, when you said that banks should purchase preferred shares, you are aware of the scope of the issue. This is my own interpretation, in this context, I would repeat what consultants said to me many years ago, namely that the Canadian banking system was very safe, which is a great advantage, but that it was only a deposit system and that in order to be more dynamic, it should become a business bank, as some European banks are doing. I was told as well that this was happening at the level of very big corporations and that it was almost unthinkable for small and medium-sized businesses. I relate your suggestion to this phenomenon and I find it very interesting because I think that everybody will have to make a shift.

I would like to ask you two things. When you refer to quality standards ISO 9000, do you think that banks are now taking this factor into consideration in their assessment of a business if that business has successfully met the criteria under ISO 9004, 9003, 9002, or 9001, etc.? First of all, do you think that banks make positive assessment of that reality?

As regard equity loans, given the experience we are going through in Quebec with the "Société de développement industriel du Québec", and as an employee of the Department of Industry and Commerce, I know how the SDI operates, I know that in my own area of Trois-Rivières this is not an issue where the government got the best results regarding attitudinal changes. Business people are usually very reluctant to associate the state to its operation, its management. In my view, there is a psychological reluctance to the fact that the government might play such a role in this matter. Unless it is a regional phenomenon, which is quite possible, do you think it would be that easy to establish equity loans?

Mr. Lapointe: To your first question, I would answer that I know for a fact that banks are now considering a system whereby they will also require a technological or intangible balance sheet in order to assess the value of a business. In other words, they want to know whether the business has the knowledge, skills, know-how, if it has any intangible assets on top of receivables, inventory and equipment.

What value will it be given on a loan? For my part, I wonder. It could help us getting more smiles, but not more money.

As far as the SDI is concerned, equity loans cause a big problem. It is capital investment, that is a fact, and as such it is interesting. It is also a fact—I have one in my own business—that it helps a lot except that you become partner.

[Text]

Ma proposition n'est pas de faire des banques, nos associés. Avec une marge de crédit de 500 000\$, vous pourriez obtenir 300 000\$ en prêt, classe C. Ils ne sont pas associés, tandis que vous, vous prenez une option d'achat sur ma compagnie, et vous gagnez la plus-value. Je peux vous dire qu'à ce jour vous faites à peu près 60 p. 100 d'intérêt sur le capital investi par année, chez nous. Ce n'est pas si mal. Je ne peux pas me débarrasser de vous parce que je suis en expansion, et j'ai besoin d'argent pour opérer. Alors, à un moment donné, je vais vous payer et cela m'aura coûté environ deux fois et demie le prix de l'option.

Ce n'est pas du tout cela, je pense, qui est une aide à l'entreprise. L'aide à l'entreprise c'est de lui donner le capital pour qu'elle puisse grossir au moment où elle en a besoin et lui permettre d'acheter du temps. Si vous me donnez de l'argent aujourd'hui, je vais vous en devoir plus demain, infiniment plus; eh bien j'achète du temps tout simplement. Un peu comme la dette fédérale, on repousse cela à demain. Je ne pense pas que c'est cela qu'il faut faire dans nos entreprises.

L'autre facteur également, dans les propositions que je vous ai faites, est que cela ne coûte pas un sou au fédéral. J'ai bien compris que vous n'aviez pas les moyens, et nous non plus. Donc, ce qu'on essaie de faire, c'est de faire mieux avec ce qu'on a. Et je pense que, chez nous, j'ai des recevables, j'ai des clients qui ne me paient pas bien. Depuis des années, il y en a qui me paient aux 90 jours, et c'est ma façon à moi de les endurer et de garder la clientèle. Pourquoi une banque ne viendrait pas s'asseoir avec moi et ne me ferait pas une proposition, à moyen ou à long terme? Elle dirait: j'ai confiance en ton organisation et la preuve c'est que j'investi 300 000\$ dans ton entreprise. Et de ta marge de crédit qui devrait être de 500 000\$, je t'en prête 200 000\$. J'en ai assez. Sauf que cela change tous mes ratios. Je n'ai pas peur qu'ils me tirent la *plug* le lendemain. J'ai un associé si cela va mal. J'ai également un bon fonds de roulement pour opérer.

L'autre chose: je ne suis pas à la recherche de financement à toutes les semaines. J'ai un contrat de cinq ans avec mon entreprise financière. Je ne suis pas en train de négocier à tous les ans, d'essayez d'aller à la Banque royale, à la Banque nationale, ni à une autre banque. Je n'y vois que du plus.

Le coût réel, à mon avis, il n'y en a pas, parce que ce n'est pas quelque chose qui doit être offert à tous les clients, mais il devrait y avoir dans la masse monétaire des prêts qui sont consentis en vertu des garanties conférées par les lois fédérales qui donnent aux banques des recevables à l'inventaire pour des entreprises, j'y pense toujours, manufacturières. Il devrait y avoir un pourcentage que les banques sont obligées d'investir dans l'entreprise.

Cela change toutes les règles du jeu, et cela sécurise l'entrepreneur. Si vous voulez que je vous parle de mon cas personnel, il y a trois ans, j'ai investi 1,5 millions de dollars; l'année passée, 800 000\$ et, actuellement, je vais être coincé pour investir un autre 5 ou 600 000\$. Mes ratios sont encore beaux, mais si je continue à faire des emprunts, ils seront moins beaux. Ce n'est pas que je ne suis pas rentable! Quelle sera ma porte de sortie si je ne veux pas dire non à mes clients? J'ai

[Translation]

My proposal is not to become partners with banks. With a credit margin of \$500,000, you could get up to \$300,000 in class C loans. The bank is not a partner while you are taking up a purchase option on my business and you also earn capital gain. I can tell you that to this day, you are earning about 60% interest on the capital invested in our business every year. That is not bad. I cannot get rid of you because my business is expanding and I need working capital. Thus, at some time, I will pay you back and it will have cost me about two and a half times the price of the option.

That is not what you call business support. To really assist a business, you should give it some capital so that it can expand whenever necessary and it can buy time. If you give me some money today, I will owe you much more tomorrow; well, I am simply buying time. Just like with the federal debt, we are putting it off until tomorrow. I don't think that is how we should proceed in our businesses.

In the proposals that I have put forward, the other consideration is that it doesn't cost a cent to the federal government. I am aware of the fact that you don't have the means to do it and neither do I. Therefore, we are trying to do better with what we have. In my business, I have receivables, I have customers that do not pay me regularly. For many years, some of them are paying their bills at 90 days, and that is how I can put up with them and keep the good will. Why would a bank not sit with me and offer me a mid-or long-term proposal? The bank would say: I trust your organization and the fact that I invested \$300,000 in your business shows it. And from your credit margin that should be for \$500,000, I am lending you \$200,000. I have enough. Except that it changes all my ratios. I am not afraid that they pull the plug on me the next day. If things go bad, I have a partner. I also have a good working capital to operate.

On the other hand, I am not looking for financing each and every week. I have a five-year contract with my financial institution. I am not trying to negotiate every year, going to the Royal Bank, the National Bank or any other bank. For me, it is all very positive.

In my opinion, there is no real cost because that should not be open to all customers, but there should be in the money supply loans that are granted under guarantees provided for in federal legislation that give to the banks receivables on the inventory for manufacturing businesses. The banks should be obliged to invest a specific percentage in the business.

That would change all the rules of the game while making the business operator feel more secure. If you want to hear about my personal experience: three years ago, I invested \$1.5 million; last year, another \$800,000 and I will have shortly to invest another \$500,000 or \$600,000. My ratios are still good but if I go on taking out loans, they will not be as good. Not that my business is not profitable! What will be my way out if I do not want to say no to my customers? I have two options. The

[Texte]

[Traduction]

deux portes de sortie. La première, c'est de vendre une partie de mon entreprise. À qui? Je ne le sais pas. Dites-le moi. La deuxième, c'est de la vendre au complet, *cash* mon argent et d'aller en Floride. Ce sont les deux choses qu'il me reste à faire. Tandis que, si je peux avoir ce genre de financement pour les entreprises qui progressent, il n'y a pas de limite. Amenez-en, des contrats. On sera toujours capables de le financer, parce que les prêteurs à long terme jugent aussi la valeur de l'entreprise sur son équité en ayant une partie des prêts à court terme consentis, sous forme d'actions privilégiées. Cela donne une équité tout de suite à l'entreprise.

Je pense que si vous cherchez une façon d'améliorer sensiblement, et demain matin, la situation financière d'une multitude d'entreprises manufacturières progressives, je vous donne là une clé. Vous pouvez l'étudier, mais je pense que c'est un nouveau concept.

M. Rocheleau: Si j'ai bien compris, vous faites l'objet déjà d'un prêt participatif de la SDI.

M. Lapointe: Oui.

● 0930

M. Rocheleau: C'est d'autant plus intéressant que la SDI sera invitée à venir témoigner.

J'aimerais que vous nous répétiez votre expérience. Si j'ai bien compris, votre entreprise va tellement bien que la SDI en tirera peut-être un profit abusif? C'est ça?

M. Lapointe: Non. C'est qu'ils prennent la valeur de l'entreprise, avec un calcul que vous connaissez, au moment de la demande d'application. Entre la demande et le prêt, il se passe un bout de temps. Dans mon cas, mes actions avaient déjà augmenté de 40 p. 100. Ils ne prennent pas cela en considération car ils retournent à l'ancien bilan. Au départ, je suis pénalisé. Je n'ai pas le choix de dire oui ou non, car je n'ai pas de prêt.

C'est vicieux, cette histoire-là, car si je fais trop de profits, il faut que j'en camoufle un peu. Si j'en fais trop, je me pénalise, ça me coûte de l'argent, car la valeur de mes actions augmente et, par là suite, je suis pénalisé lorsqu'arrive le temps de les rembourser.

C'est un système vicieux.

M. Rocheleau: Entre vous et moi, si le prêteur était un investisseur privé, alors que là, c'est l'État, auriez-vous la même réticence à partager?

M. Lapointe: Quand tu n'as pas le choix, tu n'as pas de réticences. Tu es obligé de le faire. Si, par contre, j'ai le choix, je préfère la solution que je viens de mettre sur la table, car celle-là ne me pénalise pas si je fais de l'argent; elle m'oblige à mieux performer, et j'ai des associés qui sont tout de même compétents. Les institutions financières ne sont pas nécessairement des bandits, et elles ont beaucoup de gens compétents; alors, pourquoi ne pas travailler avec elles?

Plus on est connu d'eux, de toute façon, mieux c'est pour l'entreprise et la continuité de l'entreprise. Je pense que c'est du partenariat dont on a besoin maintenant; on n'en est plus à se tirer dans le dos. S'il faut être partenaires, soyons partenaires et établissons des règles qui permettent d'être partenaires.

first one is to sell a part of my business. To whom? I do not know. You tell me. The second one is to sell the whole business, cash my money and go to Florida. Those are the two solutions I am left with. Whereas if I can get this kind of financing for expanding businesses, there is no limit. No matter how many contracts we get, we will always be in a position to finance them because long-term lenders also assess the business value on its equity while having some of the short-term loans granted as preferred shares. The business then has some equity right away.

If you're looking for a way to substantially improve—as soon as possible—the financial situation of a host of progressive manufacturing businesses, I am giving you a key to success. You can consider it but I think it's a new concept.

Mr. Rocheleau: If I understood well, you have already got an equity loan from the SDI.

Mr. Lapointe: Yes.

Mr. Rocheleau: It is all the more interesting because the SDI will be invited as a witness.

Would you tell us about your experience again. If I understood you correctly, your enterprise might be doing so well that the SDI could be making excessive profits? Is that it?

Mr. Lapointe: No. The problem is that they start with the business value at the time of the application, and they do the calculation that you well know. Between the application and the loan, a certain amount of time goes by. In my own case though, my shares had already gone up by 40%. This, they do not take into account, they go back to the previous balance. I am being penalized to begin with. There is no alternative, if I say no, I don't get the loan.

It's a vicious circle because if I'm too profitable, I have to hide some of it. If I make too much money, I'm being penalized, it is costing me money, because the value of my shares go up and when the time comes to pay back, I'm being penalized.

The system is flawed.

Mr. Rocheleau: Between you and I, if the lender was a private investor, whereas in this case it is the state, would you be as unwilling to share?

Mr. Lapointe: When you have no choice, you cannot afford to be unwilling. You have to do it. On the other hand, when there is a choice, I would rather have the solution I told you about, because in that case, I'm not being penalized if I make money. That solution forces me to perform, and after all, I have some associates who are qualified people. All the financial institutions are not bandits, they also have a lot of qualified people, in that case, why not work together?

In any case, the better they know you, the better for the business and for continuity. What we need nowadays is partnerships, the time when everybody was stabbing everybody else in the back is over. If we want to be partners, we have to be partners in good faith, and we have to set up rules that will enable us to do it.

[Text]

Pour en revenir à la SDI, je suis bien heureux de les avoir, car c'est une sécurité pour moi. La SDI a un tel potentiel, que si jamais je m'enfarge ou qu'il y a un problème majeur, ils me connaissent et je serai en mesure de me faire aider.

C'est une sécurité pour l'entreprise. Quand tu es tout seul en haut de la pyramide, tu regardes ce que tu as dans les poches. Et après 20 ans, tu n'as pas toujours le goût de mettre dans l'entreprise tout ce que tu as dans les poches.

Je voudrais ajouter un autre facteur. Il semble y avoir une tendance dans l'industrie, à savoir que ceux qui vont bien vont extrêmement bien, et que ceux qui vont mal vont très mal. Il n'y a plus de moyenne, donc, il va falloir aider ceux qui vont très bien, parce qu'eux-mêmes vont se restreindre et ce sera générateur de moins d'emplois et de diminution des affaires.

Le président: Merci, monsieur Lapointe. Restez-là. D'autres membres du Comité ont des questions.

Mr. Adams, please.

M. Adams (Peterborough): Monsieur Lapointe, je vous remercie de nous avoir donné une version écrite anglaise de votre présentation.

I appreciated it very much.

I'm very interested in your organization, the *Groupement québécois d'entreprises*, and I wonder if, just very, very briefly, you could give us some more information about it, how it operates.

Mr. Lapointe: Okay. I'll try to do it in English. Excuse my poor English.

Le *Groupement québécois d'entreprises* was born 20 years ago from the very basic idea that if you're the top manager of your own company, you have nobody around to talk to. If you have problems with your finances, don't talk to your bank manager; he will pull the plug on you. If you have problems with your employees, don't talk to your wife; she won't sleep. If you have a problem with your accountant... anyway anything that will happen in your business, your accountant will tell you, I told you so, because he always tells you both sides of the coin, so he's always right.

So we have nobody to talk to, in a way, and besides that, if you don't express your problems, most of the time you feel you're the only one who is not that successful or that intelligent or that wise.

So the idea was to put together people who, first, are not in competition, and second, have the will and the interest to share their experience, and it's done very openly. We even put our statements on the table. None of the members in my club, for example, will buy anything more than a typewriter without referring to the committee. We are very much like a very concerned *conseil d'administration*.

[Translation]

As to the SDI, I am happy to have them, because for me it is a safety factor. The SDI's potential is such that if I stumble, if there is a major problem, they know me and I will be able to get help.

It is a safety factor for the business. When you are all alone at the top of the heap, you have to look very closely at what is in your pockets. And after 20 years, you're not always willing to put everything that is in your pockets in the business.

There is another thing; in the industry, people tend to think that those who are doing well are doing extremely well and those who are doing badly are doing extremely badly. There is no middle ground anymore, and therefore, those who are doing well are the ones to be helped, because they might restrain themselves, generate less jobs and lower the level of business in a general way.

The Chairman: Thank you, Mr. Lapointe. Stay put, other members of the committee have questions to ask.

Monsieur Adams, je vous en prie.

Mr. Adams (Peterborough): Mr. Lapointe, I'm very grateful for this written English version of your presentation.

J'ai beaucoup apprécié.

Votre organisation, le *Groupement québécois d'entreprises*, m'intéresse particulièrement. Pourriez-vous, en quelques mots, nous donner d'autres informations à ce sujet, nous dire comment cela fonctionne.

M. Lapointe: D'accord. Je vais essayer de le faire en anglais. Vous excuserez les insuffisances de mon anglais.

Le *Groupement québécois d'entreprises* a vu le jour il y a vingt ans. À l'époque, on s'était dit que les gens qui dirigeaient leur propre compagnie étaient très isolés, qu'ils n'avaient personne à qui parler. À l'époque, on se disait: si vous avez des problèmes financiers, n'en parlez pas à votre directeur de banque, il vous coupera les fonds. Si vous avez des problèmes avec vos employés, n'en parlez pas à votre femme, cela va l'empêcher de dormir. Si vous avez des problèmes avec votre comptable... De toute façon, chaque fois qu'il y aura un problème dans votre entreprise, votre comptable sera le premier à vous dire: je vous l'avais bien dit, parce que comme il prévoit toujours deux versions, il a toujours raison.

Ainsi, nous n'avons donc personne à qui parler, et de plus, si vous ne parlez pas de vos problèmes, la plupart du temps, vous vous sentez seul, vous vous dites que tous les autres sont plus intelligents ou qu'ils ont plus de succès.

On a donc décidé de réunir des gens qui, premièrement, n'étaient pas en concurrence et, deuxièmement, souhaitaient faire part de leur expérience, et tout cela, dans un esprit très ouvert. Nous avons même étalé nos états financiers sur la table. Dans mon club, par exemple, aucun des membres n'achètera quelque chose de plus important qu'une machine à écrire sans consulter le comité. Nous sommes en quelque sorte un conseil d'administration particulièrement attentionné.

[Texte]

[Traduction]

• 0935

This is free. We have many other services. For example, we have about fourteen persons working full-time at the permanents. We have what we call *un coup de pouce*. Anybody can call for help any time on any subject. If you have problems with your bank or with the union, if you have a fire—whatever—you can always call. We have a bank with experience and the names of people willing to help in five minutes. That's the way it works. It really works like that.

Mr. Adams: I got a sense of that from the paper you gave us and I find it very interesting. Do you think in Boucherville an organization like that could become the basis for a group that in fact controls some capital—partly capital the businesses have provided themselves and partly government capital—and would itself become a source of credit for small business and then would be able to assess the businesses and give or not give loans?

I don't mean necessarily this organization but an organization like that. I wonder if it would be a useful thing to maintain a pool of capital in Boucherville that businesses, including your own, could go to for loans.

Mr. Lapointe: Do you want my own view or the view of my group?

Mr. Adams: Your view.

Mr. Lapointe: I cannot give the views of my group. In my own view, I'm not too hot about it.

First of all, I think there's enough intervention at different levels with banks, so I think there is no use in adding another one. You should try to make them more functional, in my opinion.

Secondly, if you talk about *Groupement québécois d'Entreprises*, the most we do is come to a committee like this and give you our views. We are never directly involved with services for which we receive a payment; it's against our principles.

Mr. Adams: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you. Mr. Schmidt, please.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): Thank you very much for appearing. The thing that really thrills me this morning is the constructive proposal we hear from you as a way in which something might be changed. I liked your approach. Let's not change and build another institution to create money but let's use the ones we have more efficiently and more effectively. There are some questions about your proposal, though, that I would like to explore a little further.

I think you suggested the preferred shares be five-year preferred shares. What happens at the end of the five-year period?

Mr. Lapointe: Like any other shares, if you have the money, you pay; if you don't have it, you don't pay and you don't get it back.

Cela, c'est gratuit. Nous avons beaucoup d'autres services. Par exemple, nous avons une permanence qui emploie environ 14 personnes à temps plein. Nous avons ce que nous appelons un coup de pouce. N'importe qui peut téléphoner et demander de l'aide sur n'importe quel sujet, à n'importe quel moment. Si vous avez un problème avec votre banque ou avec le syndicat, si vous avez un incendie, n'importe quoi, vous pouvez toujours appeler. Nous avons une banque d'expérience et une liste de gens qui sont prêts à donner leur aide avec un préavis de cinq minutes. Voilà comment cela fonctionne. Et cela fonctionne vraiment comme ça.

M. Adams: C'est ce dont j'ai eu l'impression en lisant votre document, et je trouve cela très intéressant. Pensez-vous qu'un organisme comme le vôtre, à Boucherville, pourrait donner naissance à un groupe qui contrôlerait un certain capital, du capital fourni en partie par les entreprises et en partie par le gouvernement—et qui deviendrait une source de crédit pour les petites entreprises, qui pourrait évaluer une entreprise et prendre la décision de prêter ou pas?

Je ne parle pas forcément de votre organisation, mais de quelque chose de ce genre. Pensez-vous qu'il serait utile d'avoir une réserve de capital à Boucherville pour que les entreprises, y compris la vôtre, puissent obtenir des prêts?

M. Lapointe: Vous voulez mon opinion personnelle ou bien celle de mon groupe?

M. Adams: La vôtre.

M. Lapointe: Je ne peux pas vous donner l'opinion de mon groupe, mais personnellement, je ne suis pas très enthousiaste.

Pour commencer, il y a déjà suffisamment de niveaux d'intervention avec les banques, je pense qu'il est inutile d'en ajouter un autre. Il faudrait beaucoup mieux essayer de les rendre plus fonctionnelles.

Deuxièmement, si vous parlez du Groupement québécois d'entreprises, nous nous contentons, dans le meilleur des cas, de venir donner notre opinion devant des comités comme le vôtre. Nous n'offrons jamais directement de services contre paiement, c'est contre nos principes.

M. Adams: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci. Monsieur Schmidt, je vous en prie.

M. Schmidt (Okanagan-Centre): Merci beaucoup d'être venu. Ce qui me fascine ce matin, c'est cette proposition très constructive que vous nous soumettez et qui permettrait de véritablement changer les choses. J'aime beaucoup votre démarche. Ne créons pas une nouvelle institution pour offrir de l'argent, mais utilisons plus efficacement celles que nous avons déjà. Cela dit, j'aimerais approfondir certains aspects de votre proposition.

Vous avez dit que ces actions privilégiées devraient être des actions de cinq ans. Que se passe-t-il au bout de cette période de cinq ans?

M. Lapointe: Comme n'importe quelle autre action, si vous avez l'argent, vous payez, sinon, vous ne payez pas, et vous ne récupérez pas votre action.

[Text]

Mr. Schmidt: Okay, that's one, but would they convert into common shares, for example?

Mr. Lapointe: No, I don't see that.

Mr. Schmidt: So they are strictly a preferred-share instrument that is redeemable in five-year intervals?

Mr. Lapointe: Yes. But why five years? It's arbitrary.

Mr. Schmidt: That's the proposal you're making, though, five years?

Mr. Lapointe: Yes. Do you want the idea behind that?

Mr. Schmidt: Yes, please.

Mr. Lapointe: The idea behind it is we want to change the rules. I'm still speaking for manufacturers.

Mr. Schmidt: Yes, I understand.

Mr. Lapointe: We have to put on the table \$250,000 or \$500,000 to start manufacturing one pencil that we hope to sell at 10¢. This is how crazy a manufacturer is. You always have upfront money and how do you finance it? With your equipment—it's not difficult; you have it on long-term—but you need a lot of cashflow and the cashflow is on demand. On demand, you don't sleep easily all the time.

So we want to change the rules. We'd like to have a partnership with the bank. Using a five-year term will give us enough flexibility and enough lead time to ensure we will deal with them for awhile; we will get to know each other better and we will develop something.

I'm not saying this portion of 40%, 50%, or 60% of the actual amount that is given to a company on short-term, which should be transferred to long-term, cannot be protected by the same receivables and so on. I think they should still be under the umbrella of the receivables and the inventory, but you have the money in your pocket.

• 0940

Mr. Schmidt: I understand that, and it won't be called for at least five years.

Mr. Lapointe: And if you have fluctuations in your sales, they cannot get that portion because that one you need to work with and you have it.

Mr. Schmidt: I also understand that it will affect your ratios.

Mr. Lapointe: Of course.

Mr. Schmidt: The other part of this is your operating capital and your equity—you didn't say capital, but I think you implied equity capital here.

Mr. Lapointe: Yes.

Mr. Schmidt: As you expand and as you grow, that has a direct and immediate impact on your requirement for working capital.

[Translation]

M. Schmidt: C'est très bien, mais serait-il possible, par exemple, de convertir en actions ordinaires?

M. Lapointe: Non, ce n'est pas comme cela que je vois les choses.

M. Schmidt: Autrement dit, strictement des actions privilégiées remboursables à intervalles de cinq ans?

M. Lapointe: Oui. Mais pourquoi cinq ans? C'est arbitraire.

M. Schmidt: Mais c'est bien votre proposition, cinq ans?

M. Lapointe: Oui, et vous voulez savoir pourquoi?

M. Schmidt: Oui, s'il vous plaît.

M. Lapointe: La raison, c'est que nous voulons changer les règles. Et je parle toujours au nom des fabricants.

M. Schmidt: Oui, je comprends.

M. Lapointe: Nous devons déposer sur la table 250 000\$ ou 500 000\$ pour commencer à fabriquer un crayon qu'on espère vendre dix cents. Les fabricants sont vraiment fous. Au départ, vous avez toujours une certaine somme, et comment financez-vous l'entreprise? Avec votre matériel, ce n'est pas difficile. Vous l'avez à long terme, mais vous avez besoin de beaucoup de liquidités, et les liquidités, on les prête à demande. Avec un prêt à demande, on ne dort pas toujours très bien.

Nous voulons donc changer les règles. Nous voulons établir un partenariat avec la banque. Avec une période de cinq ans, nous aurons suffisamment de souplesse, suffisamment de temps pour être assurés de traiter avec elle pendant une certaine période. Cela nous permettra également de mieux nous connaître mutuellement, de créer quelque chose.

Cela ne veut pas dire que cette proportion des 40, 50 ou 60 p. 100 de la somme prêtée à court terme à une compagnie et qui serait transférée en prêt à long terme, ne pourrait pas être protégée par les mêmes comptes à recevoir, etc. Je pense que la protection des comptes à recevoir et des stocks doit continuer d'exister, mais en attendant, vous avez l'argent dans votre poche.

M. Schmidt: Je comprends cela, et le prêt ne sera pas appelé avant cinq ans.

M. Lapointe: Et si les ventes fluctuent, la banque ne peut pas toucher à cette portion, parce que vous en avez besoin pour travailler, et c'est vous qui la gardez.

M. Schmidt: Et cela a également un effet sur vos ratios.

M. Lapointe: Bien sûr.

M. Schmidt: L'autre élément, c'est votre fonds de roulement et vos actions—you n'avez pas parlé de capital, mais je pense que vous avez voulu dire capital-actions.

M. Lapointe: Oui.

M. Schmidt: Au fur et à mesure que votre entreprise prend de l'expansion, cela a un impact direct et immédiat sur vos besoins en fonds de roulement.

[Texte]

How will you finance or what is your proposal, if there is one, as you increase your preferred share? Let's say you generate a considerable amount of money under the preferred share caption. That changes your ratio, which means you can now borrow longer term or shorter term money from the bank. You multiply the effect that you have in terms of capital. So you expand dramatically, which immediately impacts your operating capital because you have to increase inventory and all those kinds of things. So one feeds on the other. What kind of balance and check would you build into this system?

Mr. Lapointe: My view and the view of our members is that you should never touch your working capital to buy an investment. You should try to finance your investment 100%. If you buy a machine that will be there for 20 years, why should you pay for it in five years? I agree that you should pay for it in five years, but why should you give another 20% up front? If you give the money up front, you don't have it to increase the sales you obtained with the new machinery you bought.

By having your banker give you a percentage of the short-term money he loaned you transferred to capital, you have a better ratio. Then it is much easier to go to RoyNat or any other financial long-term and they will probably go to 100% of your purchase. Then you will have enough money and the profit you generate can be used to grow and everybody is happy. As well, you have enough security to finance the short-term reimbursement of your long-term debts. This is what they look for.

Mr. Schmidt: I would like to move into one other area. It has to do with management and the ability of management. I think I heard you say that you did not want the bank to be part of the management of your business, that you would like to run the business yourself. So the kind of partnership you are talking about is a partnership on a financial basis, and not dealing with the management of the company.

Mr. Lapointe: You want to be realistic these days. I am part of my customers' manufacturing, engineering and development. My banker is part of my own administration. We are all interconnected. We cannot have barriers like you are in your backyard and I am in my backyard. It must be a multi-level exchange of information in order to change anything in the industry you are in.

Mr. Schmidt: That raises the crunch question. Does the banking industry have the kind of management expertise you need in your manufacturing business to help you and provide you with the kind of advice that will assist you to make good decisions?

Mr. Lapointe: I hope they do, otherwise we have big problems. How can they judge our statements and so on if they don't have that kind of judgment?

We are in free trade, so if this comes to be organized tomorrow and the federal government gives a strong signal that they would like to see this happen, what do I do? I go to the Royal Bank of Canada and ask them to come and see what I

[Traduction]

Comment allez-vous financer ces besoins, avez-vous une proposition pour augmenter vos actions privilégiées? Supposons que vous obteniez une somme considérable grâce à ces actions privilégiées. Cela change votre ratio, ce qui signifie que dorénavant vous pouvez emprunter à plus long terme ou à plus court terme à la banque. Sur le plan du capital, cela se multiplie. Vous prenez donc une expansion considérable et, immédiatement, cela a une incidence sur votre fonds de roulement, car vous devez augmenter vos stocks, etc. C'est une réaction en chaîne. Quels sont les freins et contrepoids pour contrôler cette réaction?

M. Lapointe: À mon avis, et c'est l'opinion de nos membres également, il ne faut jamais toucher à son fonds de roulement pour acheter des investissements. Il faut toujours essayer de financer ses investissements à 100 p. 100. Si vous achetez une machine que vous pensez garder pendant 20 ans, pourquoi la payer en cinq ans? Je sais bien que vous devriez la payer en cinq ans, mais pourquoi ajouter 20 p. 100 de plus dès le départ? Si vous versez l'argent au départ, vous n'avez plus cet argent pour augmenter les ventes que vous pourriez faire grâce à la nouvelle machine que vous venez d'acheter.

En demandant à votre banquier de vous donner un pourcentage de l'argent à court terme qu'il vous a prêté et de transférer cela au capital, cela améliore votre ratio. À ce moment-là, il est beaucoup plus facile d'aller voir RoyNat ou n'importe quelle institution de prêt à long terme: ils vous accorderont probablement 100 p. 100 du prix de la machine. Grâce à cet argent et aux bénéfices que vous faites, vous pouvez prendre de l'expansion, et tout le monde est content. En même temps, vous avez suffisamment de sécurité pour financer le remboursement à court terme de vos dettes à long terme. Voilà ce qu'on recherche.

M. Schmidt: J'aimerais aborder une autre question. Il s'agit de la gestion et de la compétence sur le plan de la gestion. Je crois vous avoir entendu dire que vous ne vouliez pas voir les banques s'ingérer dans la gestion de votre entreprise, que vous aimeriez mieux la diriger vous-même. Autrement dit, le partenariat que vous proposez est strictement financier, il ne porte pas sur la gestion de la compagnie.

M. Lapointe: De nos jours, il faut être réaliste. Je participe aux opérations de fabrication, de génie et de développement de mes clients. Mon banquier participe à l'administration de ma compagnie, tout cela est lié. Personne ne peut avoir sa propre cour, bien clôturée. Les informations doivent circuler à divers niveaux si vous voulez changer quoi que ce soit à votre secteur de l'industrie.

M. Schmidt: Cela nous amène à la question cruciale; est-ce que les banques ont l'expertise administrative dont vous avez besoin dans votre entreprise, s'y connaissent-elles suffisamment pour vous aider et vous donner des conseils qui vous permettront de prendre des décisions avisées?

M. Lapointe: Je l'espère, sinon nous avons de gros problèmes. Comment peuvent-elles juger de nos états financiers sans posséder ce genre d'expertise?

Nous sommes à l'ère du libre-échange, et si cela devait s'organiser demain, et si le gouvernement fédéral annonçait que c'est l'orientation à prendre, qu'est-ce que je ferais? J'irais voir la Banque Royale du Canada, je lui demanderais de venir voir

[Text]

look like and give me a proposal. I tell them I want them to put some money in my business. Then I go to another bank, and then I will have a proposal. If they want me as a customer, they will pay their due, like I do with my customer. I give them credits, I give them discounts, I give them volume rebate. I give them all kinds of things, and I don't have the federal government that guarantees that they will pay me.

These banks, they have you behind, they have my customers behind, they have my signature behind. . . It's about time they put something. . .

Mr. Schmidt: I don't disagree with you.

Mr. Lapointe: Furthermore, it costs you nothing, and I think you will have a return like we have. If we have more and better capitalized companies, there would be fewer bankruptcies. It would be a strong signal that if your banker doesn't want to put some money in your capitalization they are maybe ready to let you out; look for another one. I think it gives a lot of security.

Mr. Schmidt: I have other questions, but I think my time is probably up at this point.

The Chairman: I think so.

Mr. Schmidt: I'll come back later if I can.

The Chairman: Mr. Zed, please.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Congratulations, Mr. Lapointe. I appreciated receiving your presentation this morning.

I too am intrigued by the subject of preferred shares. Do you have some additional information you could provide to our committee on the subject of preferred shares?

Mr. Lapointe: You'd like to know what it is or what it can do?

Mr. Zed: No. I understand the concept. I'm wondering whether you have some back-up information on this proposal.

Mr. Lapointe: Before I made this I presented it to my bank and I said here's what I will go and see the government for—what is your feeling on that? The first answer I had was we already do that. Oh? Where? We just put \$10 million in a pot with other institutions, and this new company, which just came out, will be buying some shares in the companies. I do not want them to buy my shares. I want them to give me capital like SDI does, and not convert those shares into common shares.

What we want mostly is to have security and a partner. This is what we would like to see. If I'm entitled at the moment under the actual rules and regulations or ways of doing things for half a million, I don't want 350,000 shares and another 500,000. I want 250 and 150 now on my short-term loan.

Mr. Zed: Mr. Lapointe, in your presentation you talk about a longer-term relationship that you would like to develop with your bank or a banking institution. The difficulty I see is if that relationship is changing constantly, how do you deal with that in terms of the preference share issue?

[Translation]

mes opérations et de me faire une proposition. Je lui dirais que j'aimerais la voir investir de l'argent dans mon entreprise. J'irais ensuite voir une autre banque, et je demanderais une autre proposition. Si elle veut faire affaire avec moi, il faudra qu'elle fasse ce qu'il faut; c'est ce que je fais avec mes clients. Je leur accorde des crédits, des escomptes, des rabais sur le volume, etc. Je leur accorde toutes sortes de choses, mais je n'ai pas le gouvernement fédéral derrière moi pour me garantir qu'ils me paieront.

• 0945

Ces banques, elles sont soutenues par le fédéral, elles sont soutenues par mes clients, elles ont l'assurance de ma signature. . . il est temps qu'elles offrent quelque chose. . .

M. Schmidt: Je suis d'accord avec vous.

M. Lapointe: De plus, cela ne vous coûtera rien, et cela pourrait même présenter un avantage. Avec des compagnies mieux capitalisées, on verrait moins de faillites. Si votre banquier refusait de vous accorder une capitalisation supplémentaire, cela sous-entendrait qu'il est prêt à vous laisser aller, qu'il vaudrait mieux en chercher un autre. Cela offre beaucoup de sécurité.

M. Schmidt: J'ai d'autres questions, mais mon temps est probablement écoulé.

Le président: Je le crois.

M. Schmidt: Je reprendrai plus tard, si possible.

Le président: Monsieur Zed, je vous en prie.

M. Zed (Fundy—Royal): Félicitations, monsieur Lapointe. J'ai beaucoup apprécié votre exposé.

Moi aussi, je m'intéresse à cette question des actions privilégiées. Avez-vous d'autres informations que vous pourriez nous donner au sujet des actions privilégiées?

M. Lapointe: Vous voulez savoir de quoi il s'agit ou bien ce qu'on peut faire avec ces actions?

M. Zed: Non, je comprends le concept, mais je me demande si vous avez des informations pour compléter votre proposition.

M. Lapointe: Avant de venir ici, j'ai présenté cette proposition à ma banque et j'ai dit: Voilà ce que j'ai l'intention d'aller soumettre au gouvernement, qu'est-ce que vous en pensez? La première chose qu'on m'a dite, c'est que les banques faisaient déjà cela. Oh? Où? Nous venons de nous associer à d'autres institutions et de constituer un fonds de 10 millions de dollars avec lequel nous allons acheter des actions dans des compagnies. Je ne veux pas que les banques achètent mes actions. Je veux qu'elles me donnent du capital, tout comme la SDI, et je ne veux pas que ces actions soient converties en actions ordinaires.

Ce que nous voulons avant tout, c'est une certaine mesure de sécurité et un partenaire. Voilà ce que nous aimerions. Si aux termes des règles et des règlements actuels, j'ai droit à un demi-million de dollars, je ne veux pas 350 000 actions et un autre 500 000. Je veux 250 et 150, tout de suite, sur mon prêt à court terme.

M. Zed: Monsieur Lapointe, dans votre exposé, vous parlez d'une relation à long terme que vous aimeriez établir avec votre banque ou avec une institution bancaire. Le problème, c'est que si cette relation change constamment, comment allez-vous vous organiser en ce qui concerne les actions privilégiées?

[Texte]

Mr. Lapointe: How can it change?

Mr. Zed: Well, for example, you're a manufacturer and you receive a new order. You need to buy some new equipment perhaps or you need to build another plant, because you've just received another very larger order. You need a capital infusion. Do you propose another preferred share on top of that preferred share for that capital infusion? In other words, the relationship in banking, as you would accept, is a changing relationship. It's constantly undergoing review. So I'm looking for some help for our committee to understand the concept you're proposing. I'd like you to think about that.

There is another quick question I would like a response to. We've had over the last several days and weeks some discussions with small and medium-sized business owners about their relationships with banks, and I noticed that you didn't really say anything negative. Could I presume from that that you have a pretty solid relationship with your bank and that they understand your business? Over the period of being in business, since 1976, have you been happy with your bank?

Mr. Lapointe: Am I happy with my bank? First of all, it's like a checker game. You have to know the rules. You have to be honest with your banker. You have to tell him the truth, and you have to give him in advance the good and bad things that will come.

• 0950

What you don't know though is how good a salesman the guy in front of you is. He is moving to another level, and according to the old principle he will forget at least 20% of everything you tell him. So he will give him only another 80%. Then you give the other guy some percentage too, so at the end of the day you're a very bad guy.

I think it's very different from our approach where he is already in. He is a partner. He already has his toes in the company, he already decided one time at the top level that he and this bank wants to deal with you. He's not obliged to. I don't see any obligation there. I see you will force the banking system to go in that direction to a certain level but you don't force them to come to me or to somebody else.

So if they have an incentive to do so, it could be positive or negative. You could give them another 2% or 5% on their income if they do so; otherwise, you use the money yourself. If they have an incentive to do so, they will try to do it. They will try to turn it to their advantage and with this they will try to grab successful companies that are in demand because they grow in response to cash infusions. Because what's their business? It's to borrow cash. If you want to create a problem for your banker, deposit \$1 million. Then he has to have some income to pay your interest, so he has to come to me.

Mr. Zed: Thank you, Mr. Chairman.

[Traduction]

M. Lapointe: Comment peut-elle changer?

M. Zed: Eh bien, par exemple, vous êtes un fabricant, supposons que vous receviez une nouvelle commande. Vous avez besoin d'acheter du matériel supplémentaire, ou peut-être même de construire une nouvelle usine, car on vient de vous donner une très grosse commande. Vous avez besoin d'une injection de capital. Allez-vous ajouter une action privilégiée à celle que vous avez déjà pour obtenir ce capital? Autrement dit, vous le reconnaissez vous-même, les relations bancaires sont en évolution constante. Tout est sans cesse remis en question. Je demande donc à votre comité de m'aider à comprendre ce concept que vous proposez. J'aimerais que vous y réfléchissiez.

J'ai une autre question à vous poser très rapidement. Depuis quelques jours et quelques semaines, nous avons eu l'occasion de discuter avec des propriétaires de petites et moyennes entreprises, et en particulier de discuter de leurs relations avec les banques. J'ai remarqué que vous n'aviez rien dit de vraiment négatif au sujet des banques. Dois-je en conclure que vos relations avec votre banque sont satisfaisantes, que votre banque comprend la nature de votre entreprise? Vous êtes en affaires depuis 1976, pendant cette période, avez-vous été satisfait de votre banque?

M. Lapointe: Est-ce que je suis satisfait de ma banque? Pour commencer, c'est comme un jeu d'échecs. Il faut surtout savoir les règles. Il faut également être honnête avec son banquier. Il faut lui dire la vérité, il faut lui dire d'avance quels sont vos points forts et vos points faibles.

Ce que vous ne savez pas, toutefois, c'est à quel point le gars devant vous est bon vendeur. Il passe à un autre palier et, selon le bon vieux principe, il va oublier au moins 20 p. 100 de tout ce que vous lui dites. Il ne va donc transmettre que 80 p. 100. Puis vous donnez à l'autre un rapport encore incomplet, de sorte qu'en fin de compte, vous passez pour quelqu'un de peu fiable.

Cela est très différent de notre méthode, selon laquelle le banquier est déjà là, à titre d'associé. Il a déjà le pied dans l'entreprise, il a déjà décidé au niveau supérieur que sa banque et lui veulent faire affaires avec nous. Il n'a aucune obligation, du moins d'après moi. Vous pouvez obliger le système bancaire à évoluer dans ce sens dans une certaine mesure, mais vous ne pouvez pas les obliger à venir me voir, pas plus qu'un autre.

Si quelque chose les incite à agir ainsi, cela peut avoir une incidence positive ou négative. Vous pourriez leur donner 2 à 5 p. 100 de plus sur leur revenu dans ce cas; dans le cas contraire, vous utilisez vous-même l'argent. S'ils ont une incitation, ils s'efforceront de le faire. Ils essaieront de retourner la situation à leur avantage et de mettre la main sur des entreprises prospères qui sont recherchées parce qu'elles deviennent plus prospères chaque fois qu'elles reçoivent des injections de capital. En effet, en quoi consiste leur activité? À emprunter de l'argent en espèces. Si vous voulez poser un problème à votre banquier, déposez un million de dollars à la banque. Il lui faudra donc disposer de revenus pour vous verser vos intérêts, ce qui l'oblige à venir me voir.

M. Zed: Merci, monsieur le président.

[Text]

Le président: Monsieur Lapointe, la proposition que vous venez d'énoncer est-elle la vôtre? Avez-vous reçu l'aval du Groupement québécois d'entreprises? Cette proposition, cette expérience, a-t-elle déjà été essayée dans d'autres pays ou, selon vous, y a-t-il des formules similaires dans d'autres pays?

M. Lapointe: Honnêtement, c'est ma proposition. Cependant, elle a été entérinée par le comité. Hier, on a tenu une réunion spéciale du comité. Nous étions 15 membres. Avant-hier, les 15 ont accepté intégralement la proposition comme étant quelque chose de très positif.

En réalité, votre Comité est environ trois mois trop tôt, car nous sommes en train de faire cette démarche. Le Groupement québécois d'entreprises, à travers un comité de relations bancaires fait cette démarche depuis quatre ou cinq mois. Cela faisait partie des choses que nous voulions dire à nos banquiers. Donc, on profite de l'occasion pour le dire aux membres du Parlement. On voulait dire à nos banquiers de s'impliquer un peu plus, de ne pas gruger notre manoeuvre et, surtout qu'on nous en donnent plus.

Le président: Vous ne connaissez pas d'expériences dans d'autres pays?

M. Lapointe: Je sais que, pour avoir voyager un peu, dans certains pays, les banques sont beaucoup impliquées dans les entreprises. Elles seront plus impliquées sous forme d'actions classe A. Elles prendront des actions des banques d'entreprises, etc.

Cette approche, à mon avis, est assez originale. En tout cas, ça ne m'a pas été inspiré par d'autres approches. Je suis moi-même un ancien banquier. J'ai travaillé quelques années à la Banque Royale. Ça fait partie d'une démarche dans laquelle je cherchais un objectif. L'objectif que je cherchais, c'était de sécuriser l'entrepreneur, de ne pas demander plus de fonds publics et de mieux utiliser les systèmes en place pour qu'ils génèrent davantage. C'étaient-là mes objectifs. Ma démarche m'a amené à penser à cela. Ensuite, on l'a présenté au comité qui a dit: Oui, on est d'accord. On pense que c'est valable. Ça ne bouscule surtout rien, ça ne bouleverse rien. Ça s'applique demain matin. Ça ne prend pas trois fonctionnaires de plus.

Le président: Merci.

I'm in the hands of the committee. We've had two rounds of questions from either side of the table and we could now proceed with our next witness. It's 9:55 now. We could continue for a few more minutes here.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): I would like to ask a couple of questions.

The Chairman: If I respect protocol I should maybe give Monsieur Rocheleau another two minutes. I'll come back to this side of the table for another two minutes.

[Translation]

The Chairman: Mr. Lapointe, the proposal you just put forward, is it yours? Have you received the approval of the Groupement québécois d'entreprises? Has that proposal, that experience, already been tested in other countries or do you think there are similar approaches in other countries?

Mr. Lapointe: I'll be honest with you. This is my proposal. However, it was approved by the committee. Yesterday, the committee had a special meeting to which 15 members attended. The day before yesterday, those 15 people have agreed to the whole proposal as being a very positive one.

In fact, your committee is sitting about three months too early because we are now working on this approach. The Groupement québécois d'entreprises, through a banking relationship committee, has been working on it for four or five months. That was among the things we wanted to tell our bankers. Therefore, we are taking the opportunity to speak to members of Parliament. We wanted to ask our bankers to be more involved, not to undermine our initiative and especially to give us more.

The Chairman: Have you heard of similar experiments in other countries?

Mr. Lapointe: Having travelled in some countries, I know that banks are much more involved in businesses, through what we call class A shares. They will take out shares from business groups, et cetera.

I think this is a rather original approach. At any rate, I did not look at any other similar approaches. I am myself a former banker. I worked for a few years in the Royal Bank. This is part of an initiative whereby I was looking for a goal. The goal I was trying to achieve was to make business operators more secure, not to ask for more public money and to use in a better way existing systems so that they generate more. Those were my objectives. This way of thinking resulted in my proposal. Then it was submitted to the committee that agreed to it. We think it is a valid one. It does not involve any disruption, or any upheaval. It can be applied as of tomorrow morning and does not take three more government employees.

The Chairman: Thank you.

Je m'en remets au comité. Il y a déjà eu deux tours de questions de la part des trois partis et nous pourrions maintenant passer à notre témoin suivant. Il est 9h55. Nous pourrions poursuivre pendant encore quelques instants.

M. Ianno (Trinity—Spadina): J'aimerais poser une ou deux questions.

Le président: Si je respecte le protocole, il me faudrait accorder deux minutes de plus à M. Rocheleau. Je reviendrai ensuite à ce côté-ci de la table pour deux minutes de questions.

• 0955

M. Rocheleau: Une petite question, monsieur Lapointe. Vous semblez très peu agressif à l'endroit de votre banque ou vos banques contrairement à d'autres témoins que nous avons rencontrés. Vous semblez même serein. Je viens de comprendre que vous avez une expérience de banquier en plus.

Mr. Rocheleau: A brief question, Mr. Lapointe. Contrary to other witnesses whom we have heard, you seem to be in friendly terms with your bank or banks. You even look serene. I have just understood that you also have a banking background.

[Texte]

En tant qu'ex-banquier, en tant qu'entrepreneur, considérez-vous qu'il existe dans le système bancaire canadien une véritable concurrence? C'est là une des grandes prétentions des grandes banques de dire que si un client n'est pas satisfait, il n'a qu'à aller ailleurs et il va finir par s'entendre.

Compte tenu de votre expérience considérez-vous qu'il y a une véritable concurrence?

M. Lapointe: Oui. Je vais vous dire à quel niveau elle se situe. Actuellement, il y a une concurrence exceptionnelle, en tout cas dans la région de Montréal, car nos chers banquiers, qui ont adoré des mégaprojets de deux, trois ou quatre milliards de dollars se sont fait échauder comme il faut. Maintenant, ils voient la vertu de faire des affaires avec 2 500 entrepreneurs à un million au lieu de mettre deux milliards cinq cent millions dans les mains de Reichman. Ils aiment cela, ils adorent cela.

Deuxièmement, ils nous prêtent de l'argent à *prime plus*, tandis qu'ils vont prêter à ces mégaprojets à *prime moins*. Donc, ils ne font pas d'argent, ils s'exposent, ils n'ont pas de garanties et ils se font baisser. Ils viennent de comprendre cela, c'est extraordinaire.

Ils sont très agressifs. Il y a beaucoup de compétition quand vous n'êtes pas leur client. Pour aller vous chercher, ils vont vous promettre, on va vous donner la lune et, après cela, la vis se resserre toujours.

Je dis: «tu n'es pas content avec ton banquier, tu es obligé de l'endurer», ils sont tous pareils, ce sont tous des putains, à peu près, c'est du pareil au même; partout, c'est la même chose, il n'y a rien à faire.

La même banque avec laquelle je fais affaire m'a tiré la *plug* en 1981, 1982. J'ai une bonne expérience des banques. Je fais encore affaire à la même banque, car j'ai tout réglé cela, mais ça ne me donne rien d'aller ailleurs, ils sont tous pareils. Il n'y a rien à faire.

Je me dis que s'ils mettent de l'argent chez moi, ils vont, premièrement, faire un acte de foi, me dire qu'ils veulent travailler avec moi à long terme et après, au moins j'aurai un associé. Je n'aurai pas quelqu'un qui a toujours son couteau prêt à tirer et cela ne sera pas entre les mains de quelqu'un qui est dans une petite succursale qui, lui, change régulièrement. Il y aura de l'argent d'impliqué et il y aura des termes qui sont longs. Ils ne peuvent pas se retirer du dossier. Donc, ils sont obligés de m'écouter et je vais avoir des niveaux hiérarchiques plus élevés pour aller négocier mes affaires.

Mr. Ianno: Thank you very much for coming. I see Mr. Rocheleau, a little below, starting to prod you to get the blood boiling, which he shouldn't do.

Mr. Lapointe: It won't boil.

Mr. Ianno: Because he's got to go back home.

I have just a couple of quick points. I know our time is running out, and I appreciate the chairman giving me the opportunity.

My interpretation of your preferred shares leads me to one question. Have any of your members ever had their lines of credit pulled for no appreciable change in their businesses? For instance, all of a sudden the bankers send you a letter saying they want the demand loan paid.

[Traduction]

As a former banker, as a businessman, do you think there is a real competition in the Canadian banking system? One of the main claims of major banks is that if a customer is not satisfied, he should go somewhere else and eventually he will get what he wants.

Given your own experience, do you think there is a real competition?

Mr. Lapointe: Yes. I will tell you at what level it occurs. At present, there is a unique competition, in the Montreal area anyway, because our dear bankers who could not resist to mega-projects of \$2, \$3 or \$4 billion have learned their lesson. Now, they think it is wise to deal with 2,500 business people for \$1 million loans instead of giving away \$2.5 billion to the Reichmans. They like it. They even love it.

Second, bankers lend us money at a prime plus rate, whereas they will lend at prime less to these mega-projects. Therefore, they do not make money, they take risk, they have no guarantees and they get screwed. They have just understood the problem, it is extraordinary.

Bankers are very aggressive. There is a lot of competition going on when you are not one of their customers. To get your accounts, they will make promises, they will give you what you want and later on, they crack down harder on you.

I say that if you are not happy with your banker, you still have to put up with him. They are all the same, damn liars, the same thing happens everywhere and there is nothing we can do about it.

The very bank with which I deal pulled the plug on me in 1981, and 1982. I have a good knowledge of banks. I am still dealing with the same bank because I settled all the problems, but it would not help me to go elsewhere because they are all the same. There is nothing you can do.

I think if they invest in my business, they will first of all take a leap of faith, tell me they want to work with me in the long term and afterwards, I will at least have a partner. I will not have with me someone who is always ready to attack me and my business will not be in the hands of some small branch manager who is always moved somewhere else. There will be some money involved and some long term loans. They cannot withdraw from the account. Therefore, they have to listen to me and I will deal at a higher level to negotiate my business.

M. Ianno: Merci beaucoup de votre présence. Je vois M. Rocheleau qui commence à vous exciter pour faire monter la vapeur, ce qu'il ne devrait pas faire.

M. Lapointe: Il n'y parviendra pas.

M. Ianno: Parce qu'il doit retourner chez lui.

J'ai deux brèves remarques. Je sais que le temps file et je sais gré au président de m'avoir donné la parole.

La façon dont j'interprète votre idée des actions privilégiées me pousse à vous poser une question. Est-ce que l'un des membres de votre groupe s'est vu retirer sa ligne de crédit parce que son entreprise n'enregistrait aucune croissance sensible? Par exemple, le banquier vous envoie d'un seul coup une lettre pour vous demander de rembourser le prêt à demande.

[Text]

Mr. Lapointe: If you want to skin your cat, you can do it any time. You will find a way. You'll find a reason to do so.

Mr. Ianno: But have any of your members had that experience?

Mr. Lapointe: Yes. Now it's more and more sophisticated. They will give you a line of credit based on the following: 75% of your receivables within 90 days. Then you've got 50% or 45% or 40% of your inventories to a maximum of. . . and so on and so forth.

Mr. Ianno: So they change the formulas at their discretion.

Mr. Lapointe: No, but they put so many things in the formula—for example, that you must keep a ratio for your short-term and your active let's say of 1.5%.

Say you've been selling to Steinbergs of Montreal for 25 years and suddenly you open the newspaper and your receivable of \$250,000 is now no good because they've just turned belly up. Nobody would even have thought of that.

We are in a very insecure world. Because now you cannot collect that \$250,000, your ratio is no good any more. Even if you still don't borrow more than 75% of your receivables, if any one of those clauses is not fulfilled 100%, they can use it to pull the plug. They do it.

Mr. Ianno: I got the message. The only reason I'm rushing you is that I know the time is constrained. I gathered that was the case. It's just that it was presented to us differently, that somehow in Quebec the plug is never pulled on the line of credit. I just want to get some different opinions. You're the first one who's been able to answer the question since I heard this claim yesterday.

• 1000

Let me ask you a question. If somehow or other instead of preferred shares there was something stated that the line of credit cannot be changed if you're paying your payments and if your equity has not really changed, would that be helpful with a long-term contract with the bank?

Mr. Lapointe: If you want to buy something and you can write the contract you want, there will always be a clause that I can pull up. I'll find it. Because I need money, I'll find it. I'm not as good as bankers' lawyers. So if you have that kind of proposal that they cannot, they'll find a way to do it somehow.

Mr. Ianno: But if the government found a way to have their lawyers deal with the banks so that there is a concrete—

Mr. Lapointe: I don't believe it. I believe that if they transfer the same amount into a category but it's sealed and tied in for a certain amount of time they cannot pull it—that's it, that's all.

Mr. Ianno: You indicated that banks rarely deal with risk. It's pretty much only—how shall I say it?—when there is no risk they will then deal with things, is that right? It's almost like government but in a reverse way, that there is no risk involved with the banks.

[Translation]

M. Lapointe: Si vous voulez écorcher vif votre chat, vous pouvez le faire quand bon vous semble. Vous trouverez toujours un moyen. Vous trouverez une raison de le faire.

M. Ianno: Mais l'un de vos membres a-t-il vécu cette expérience?

M. Lapointe: Oui. Les choses sont aujourd'hui de plus en plus complexes. La banque vous accorde une ligne de crédit en se fondant sur les critères suivants: 75 p. 100 de vos comptes clients doivent être payés dans les 90 jours. Puis vous avez 50, 45 ou 40 p. 100 de votre stock jusqu'à concurrence d'un maximum de. . . etc.

M. Ianno: Les banquiers changent donc de formule quand cela leur chante?

M. Lapointe: Non, mais ils imposent tellement de conditions—par exemple, que vous respectiez un certain ratio pour le court terme et que votre prêt actif soit d'environ 1,5 p. 100.

Disons que vous approvisionnez les magasins Steinberg de Montréal depuis 25 ans et, d'un seul coup, vous lisez dans le journal que votre compte-client de 250 000\$ ne vaut plus rien parce que la société vient de faire faillite. Personne ne l'aurait jamais envisagé.

Vous évoluez dans un monde très instable. Puisque vous ne pouvez pas percevoir ces 250 000\$, votre ratio n'est plus bon. Même si vous empruntez au plus 75 p. 100 de vos comptes débiteurs, si l'une de ces clauses n'est pas respectée à 100 p. 100, la banque peut invoquer cela pour rappeler son prêt. Cela se fait.

M. Ianno: J'ai bien compris le message. Si je vous presse comme cela, c'est parce que je sais que notre temps est limité. Je supposais que c'était le cas. Seulement, la situation nous a été présentée de façon différente. On nous a dit qu'au Québec, la ligne de crédit d'une entreprise n'est jamais retirée. Je voulais simplement obtenir des avis différents. Vous êtes le premier à pouvoir répondre à la question depuis que j'ai entendu hier un témoin prétendre cela.

Permettez-moi de vous poser une question. Si nous trouvions le moyen de remplacer l'octroi d'actions privilégiées que vous proposez par une condition expresse selon laquelle la banque ne pourrait rien changer à la marge de crédit tant que l'entreprise effectuerait ses paiements et qu'elle maintiendrait son avoir propre au même niveau, est-ce que cela vous serait utile dans le contexte d'un contrat à long terme avec la banque?

M. Lapointe: Quelles que soient les conditions stipulées dans le contrat pour l'achat d'un bien d'équipement, je parviendrai toujours à trouver une clause que je pourrai invoquer. J'y parviendrai, parce que j'ai besoin d'argent. Or, les avocats des banques sont encore plus habiles que moi. Alors même si vous trouvez le moyen d'imposer une interdiction en ce sens, ils trouveront un moyen de la contourner.

M. Ianno: Mais si le gouvernement demandait à ses avocats de traiter avec les banques pour qu'il soit bien précisé. . .

M. Lapointe: Je n'y crois pas. Je crois que s'ils transfèrent le même montant dans une catégorie et que l'argent y est bloqué pendant un certain temps, ils ne peuvent pas le retirer—un point c'est tout.

M. Ianno: Vous dites que les banques prennent rarement des risques. Le plus souvent—comment dire?—elles ne s'engagent que lorsqu'il n'y a aucun risque, n'est-ce pas? C'est presque comme dans le cas du gouvernement, mais dans le sens inverse que fonctionnent les banques.

[Texte]

Mr. Lapointe: I don't say so. I say that for manufacturers—I'm not talking about real estate promoters or what have you—for manufacturers they are in golden shoes. They have many levels of guarantee. They have the owner, the assets of the company, the receivables, the inventory, and they go to only a certain percentage of that. They rarely lose money, and I would be very surprised to see those figures from bankers.

Mr. Ianno: Have you ever used the FBDB?

Mr. Lapointe: Yes.

Mr. Ianno: If somehow or other they had a wider mandate and they were able to accept banking in a normal sense with the businesses they lend to, would your participants deal with the FBDB?

Mr. Lapointe: Yes. I think it would be a good avenue if you don't want to enforce that to the actual, let's say, *banque à charte* to go to FBDB. But I think you will be working on a very restricted area.

Mr. Ianno: It's up to the government to determine the mandate, though.

Mr. Lapointe: No, but let me give you my view. We all deal with short-term institutions. We all deal with them. And not all of us deal with the Federal Business Development Bank.

Mr. Ianno: I'm aware. Thank you very much.

The Chairman: Our consultant would like to ask one question.

M. Jean Legault (conseiller du Comité): Dans votre présentation, vous dites que pour le prêt aux petites entreprises, les banques sont normalement à risque avec le 10 p. 100. Vous semblez sous-entendre qu'elles réussissent à l'annuler en pigeant dans le fonds de roulement. C'est bien cela?

M. Lapointe: Ce n'est pas tout à fait cela. Ce que je dis c'est que selon la Loi sur les prêts aux petites entreprises, elles peuvent prêter jusqu'à 10 p. 100, mais, si elles ont un peu de cran, elles vont prêter jusqu'à 70 p. 100 de la valeur d'un équipement. Pour un équipement de 100 000\$, elles vont prêter 70 000\$. Donc, ça prend 30 000\$ du fonds de roulement pour payer la différence.

Il est dit, dans la loi, qu'elles peuvent demander des garanties jusqu'à 30 p. 100. Donc, tu as déjà dans ta marge de manoeuvre, 30 000\$ de parti de ton fonds de roulement et une garantie personnelle de 100 000\$ pour l'équipement, pour obtenir un prêt de 70 000\$ qui lui, est garanti à 90 p. 100 par le fédéral. C'est illogique. Je pense que c'est illogique.

Le président: La semaine dernière, on a eu une suggestion d'un témoin pour regarder le modèle hollandais où il y a un programme similaire à la Loi sur les prêts aux petites entreprises, mais qui est plus large dans la mesure où l'on prête sur le fonds de roulement. Favoriseriez-vous ce genre de changement pour permettre des prêts sur le fonds de roulement en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises?

[Traduction]

M. Lapointe: Ce n'est pas ce que je dis. Je dis qu'avec les fabricants—je ne parle pas des promoteurs immobiliers ou des autres—avec les fabricants les banques font des affaires en or. Elles disposent de garanties multiples. Elles ont la caution personnelle du propriétaire, les actifs de l'entreprise, les comptes clients, les stocks, et elles ne prêtent que jusqu'à concurrence d'un certain pourcentage. Elles ont rarement des pertes, et je serais très surpris de voir des chiffres en ce sens de la part des banquiers.

M. Ianno: Avez-vous déjà eu recours à l'aide de la Banque fédérale de développement?

M. Lapointe: Oui.

M. Ianno: Si le mandat de la Banque fédérale était en quelque sorte élargi, de manière qu'elle puisse assurer les services bancaires habituels aux entreprises auxquelles elle prête de l'argent, les membres de votre groupe seraient-ils prêts à traiter avec la Banque fédérale?

M. Lapointe: Oui. Je crois que ce serait une possibilité intéressante si vous ne voulez pas aller jusqu'à faire de la Banque fédérale de développement une véritable banque à charte. Je crois toutefois que vous seriez soumis à des contraintes importantes.

M. Ianno: Il n'empêche que c'est au gouvernement de déterminer le mandat de la Banque fédérale.

M. Lapointe: Non, mais permettez-moi de vous donner mon point de vue. Nous traitons tous avec les institutions qui prêtent à court terme. Nous traitons tous avec elles. Par contre, nous ne faisons pas tous affaire avec la Banque fédérale de développement.

M. Ianno: Oui, je sais bien. Merci beaucoup.

Le président: Notre conseiller voudrait poser une question.

Mr. Jean Legault (Consultant to the Committee): You said in your presentation that, generally speaking, in the case of loans to small businesses, the 10% portion that is not guaranteed would be a risk factor for the banks. You seem to be suggesting that they manage to cancel that risk by dipping into the business' working capital. Is that right?

Mr. Lapointe: That is not quite what I said. What I did say is that, under the Small Business Loans Act, banks can lend up to 10%, but some bankers who have guts will lend up to 70% of the value of the equipment purchased. So, for a piece of equipment worth \$100,000, they will lend up to \$70,000. This means that the remaining \$30,000 must be paid for with the business' working capital.

By law, they can require guarantees up to 30%. So, you limit your cash flow by taking \$30,000 from your working capital and you give a personal guarantee of \$100,000 for the piece of equipment, in order to get a \$70,000 loan, which is 90% guaranteed by the federal government, it doesn't make sense. I don't think it makes any sense.

The Chairman: Last week, it was suggested to us to look at the Dutch system, whereby loans are provided to small businesses under a program similar to the Small Business Loans Act, but which is not as limited in the sense that money is loaned on the working capital. Would you be in favour of amending the Small Business Loans Act to allow for this type of loan based on a business' working capital?

[Text]

M. Lapointe: Vous me verriez totalement ravi. Cela est une coche de plus que ce que je veux. Je n'en veux pas plus. Je veux seulement qu'on change, qu'on fasse deux pots avec le même montant qu'on me prête. Si vous voulez faire un troisième pot, je suis bien heureux. Parce que c'est requis, on a besoin de fonds de roulement.

• 1005

Je fais affaire avec de grosses institutions, donc je n'ai pas trop de problèmes en matière de comptes recevables. Mais, dès que j'ai une petite ou moyenne entreprise comme client, c'est toujours la guerre pour se faire payer. Les fonds de roulement ne sont pas très forts. Il est certain qu'il faut un fonds de roulement mais, selon moi, la capitalisation est préférable car c'est plus sécurisant.

Le président: Quand vous dites que votre proposition ne coûtera pas un sou aux contribuables, au gouvernement, peut-être que je n'ai pas tout à fait compris la proposition. Il me semble que dans la mesure où les banques reçoivent des dividendes non taxables, leurs revenus seraient plus bas et, par conséquent, les impôts que payent les banques seraient moins élevés. Finalement, ce serait une subvention du gouvernement ou du contribuable.

M. Lapointe: Je laisse la créativité à vos actuaires pour trouver la façon de le faire. Premièrement, je suis convaincu que si on va dans ce sens, on aura moins de pertes indirectes par des taxes qui ne sont pas payées à temps. Souvent, les entrepreneurs se financent avec votre argent, ils font les déductions, ils ramassent les taxes et ils laissent grossir le ballon jusqu'à ce qu'il crève. Vous perdez combien là-dedans? Je ne sais pas.

Deuxièmement, indirectement, on perd tous quand il y a une faillite et il y en aurait donc une partie qui serait récupérée. Il n'est pas dit que ce doit être une *incentive* positif, il peut être négatif. Si vous ne le faites pas, on charge; ce n'est pas impossible. L'*incentive* auprès des banques n'est pas obligé d'être positif. Il peut être tout simplement dit que, dans un secteur comme le secteur industriel où on vous donne tellement de garanties, vous allez maintenant prêter 20, 15 p. 100 ou un montant quelconque qui ira dans la capitalisation de l'entreprise. Si vous ne le faites pas, on va vous charger une surprime. Je ne sais pas.

C'est à vous de trouver une solution. À mon avis, il y a moyen d'en trouver une qui ne coûte rien. Je suis convaincu de cela.

Le président: Donc, dans la mesure où il y a cette façon négative d'inciter les banques à faire ce genre de financement, il n'y aurait pas de dividende non taxable, n'est-ce pas? Ce n'est pas un dividende non taxable?

M. Lapointe: Je parle pour mon entreprise. Si je paie un dividende de 6 p. 100, mon coût de revient marginal est d'environ 7,5 p. 100 parce que je suis taxé à 22, 23 p. 100. Tandis que, si je dois donner à la banque le même rendement de 6 p. 100, elle va me charger 12 p. 100, car elle est taxée sur 50 p. 100. C'est un peu ce que je dis.

Le président: Cela mérite une étude par notre Comité.

M. Lapointe: Je ne peux vous donner la réponse, mais je suis certain qu'il y a moyen de trouver une façon.

[Translation]

Mr. Lapointe: I would be delighted to see such an amendment. It would be one notch above what I am trying to get. I am not looking for more. All I want is that there should be two pots instead of one, with the amount of the loan remaining unchanged. If you want to have a third pot, all the better, because businesses need working capital.

I mostly deal with major organizations, so there aren't too many problems with receivables. But, whenever you're dealing with a small or medium-sized business, it's always difficult to get paid. Working capital is sometimes in short supply. Businesses need working capital, of course, but I think investment capital is preferable because it's more reassuring.

The Chairman: When you said that your proposal could be implemented at no cost to the taxpayer, to the government, I am not sure that I understood correctly what you were suggesting. It seems to me that, if the banks were to be entitled to non-taxable dividends, their income would be lower and they would therefore pay less tax. So, they would end up being subsidized by the government or the taxpayer.

Mr. Lapointe: I would trust your actuaries to be creative enough to work out the details. First of all, I am convinced that this approach would result in fewer indirect losses due to taxes not being paid on time. Businesses will often use your money to finance their operations; they will make the deductions, collect the taxes, and go on like this until the balloon finally bursts. How much are you losing in that way? I don't know.

Secondly, we lose indirectly when there is a bankruptcy, so part of those losses would be recovered. The incentive would not necessarily have to be positive, it could be negative. If you don't comply, you will be charged; that is something that is not impossible. The incentive that would apply to banks wouldn't necessarily be a positive one. It might simply be a matter of telling them that, in the industrial sector, for instance, where you're already being given considerable guarantees, you must now loan 20%, 15% or whatever that the business can use as investment capital. Otherwise, you will be subjected to a surcharge. I don't know.

It is up to you to find a way. I think there is a way to do this at no cost. I firmly believe that.

The Chairman: So, am I correct in assuming that, to the extent that this type of negative incentive is used to ensure that the banks provide this type of financing, there would be no need for non-taxable dividends? Non-taxable dividends would not be used?

Mr. Lapointe: I am speaking only for my business. If I pay a 6% dividend, my marginal cost is around 7.5%, because my tax rate is 22% or 23%. However, if I were to give this same 6% dividend to the bank, I would be charged 12%, because the banks' tax rate is 50%. That is what I'm trying to say.

The Chairman: This warrants review by our committee.

Mr. Lapointe: I can't give you the answer, but I'm sure there must be a way.

[Texte]

Le président: On va la regarder, on va étudier votre proposition avec soin. On va demander aux fonctionnaires, comme vous nous avez suggéré, de l'analyser et on ferait appel à vous et aux membres du Groupement québécois d'entreprises pour mieux étayer la proposition.

M. Lapointe: On n'a pas eu beaucoup de temps pour faire cela.

Le président: D'accord, mais j'étais heureux de vous entendre dire que notre Comité allait trop vite. C'est justement notre objectif d'être avant les autres.

Merci pour votre présentation et je vais ajourner la séance pour nous permettre d'aller voter. Nous reviendrons après le vote avec le prochain témoin qui sera M. Aimé Gauthier de La Broquerie, Manitoba, dans à peu près 15, 20 minutes. Merci.

• 1010

[Traduction]

The Chairman: We will look very closely at your proposal. We will ask officials to review it, as you suggested, and we will call on you and the members of the Groupement québécois d'entreprises for further information to support the proposal.

Mr. Lapointe: We didn't have much time to look into that.

The Chairman: All right. But I was pleased to hear you say that our committee was moving too quickly. That is precisely our goal, to take the lead.

Thank you for your presentation. We will now adjourn to go and vote. We will return after the vote to hear our next witness, Mr. Aimé Gauthier, from La Broquerie, Manitoba, in approximately 15 to 20 minutes. Thank you.

• 1121

The Chairman: Order please.

Monsieur Rocheleau invoque le Règlement.

M. Rocheleau: Monsieur le président, tel qu'il a été dit hier, j'aimerais dire à ce Comité que, nous de l'opposition, avons été très tolérants quant à la traduction des documents. Nous voulons vous dire, qu'après l'ajournement, nous serons beaucoup plus pointilleux et insisterons pour obtenir la très grande majorité des documents dans notre langue, tel que le prévoit actuellement la Loi sur les langues officielles au Canada. J'aime autant vous prévenir. On le fait avec la plus grande délicatesse possible, mais je pense que c'est une question de principes. On voit comment cela peut être important. Un de nos collègues anglophones a mentionné plus tôt que c'est un outil de travail très important pour la bonne compréhension de nos témoignages, entre autres, et la bonne marque du Comité et je voulais vous en faire part officiellement.

Le président: Notre Comité a déjà été saisi de cette question, monsieur Rocheleau. Nous avons discuté de la question et on avait autorisé le greffier, lorsqu'on reçoit des mémoires, à les distribuer aux membres du Comité dans les plus brefs délais, avec une traduction à suivre. Ce fut finalement la décision du Comité lors d'une réunion précédente.

Cela étant dit, nous avons aujourd'hui un rapport du Sous-comité sur les travaux futurs du Comité. Nous pourrions demander aux témoins futurs de nous faire parvenir leurs mémoires quatre ou cinq jours à l'avance pour pouvoir les faire traduire. On peut, bien entendu, le leur demander. Il y aura des témoins comme les institutions du gouvernement fédéral ou les représentants des banques à charte; normalement, ces personnes ont les moyens et, peut-être l'obligation même, de déposer un mémoire dans les deux langues officielles.

M. Rocheleau: C'est dans cet esprit-là, que j'ai fait mon rappel au Règlement.

Le président: D'accord.

Le président: La séance est ouverte.

Mr. Rocheleau has a point of order.

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, as was mentioned yesterday, I would like to tell this committee that we members of the opposition have been very understanding with respect to the translation of documents. We would point out, after the break, that we will be much more strict in the sense that we will insist on getting the vast majority of documents in our language, as provided for by the Official Languages Act in this country. I thought it wise to let you know in advance. We are trying to be as courteous as possible, but I think it is a matter of principle. We have seen how important it can be to get documents in your own language. As was mentioned earlier by one of our English-speaking colleagues, this can be an extremely useful tool in helping us, among other things, to understand the testimony, and in ensuring that the work of this committee proceeds smoothly. I just wanted to give you formal notice of this.

The Chairman: This issue has already been raised before our committee, Mr. Rocheleau. It has been discussed, and the clerk has been authorized to receive briefs and distribute them to the members of the committee as quickly as possible, with translation to follow. This is what was agreed to by members of the committee at a previous meeting.

That being said, today, we will be dealing with a report from the sub-committee on the future business of the committee. We could ask that, in future, witnesses send us their briefs four or five days in advance so that they can be translated. We can, of course, ask them to do this. Included among our witnesses will be representatives from federal institutions and chartered banks; we can expect that those witnesses would have the resources—it might even be a duty for them—to table a brief in both official languages.

Mr. Rocheleau: It was in that spirit that I made my point of order.

The Chairman: All right.

[Text]

Monsieur Péloquin.

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Je ne sais pas comment ce témoin-là a procédé mais mes collègues soulignaient la délicatesse de M. Lapointe qui avait remis, en même temps que le texte français, le texte en anglais également.

Le président: M. Lapointe a eu la délicatesse de nous faire parvenir son mémoire assez longtemps à l'avance pour en assurer la traduction.

M. Péloquin: Très bien. D'accord.

Le président: La version anglaise du texte de M. Lapointe est une traduction.

M. Adams: M. Gauthier a fait la même chose. Nous l'avons dans les deux langues.

Le président: On prend bonne note de vos souhaits à cet égard et on espère y aller de cette façon-là.

M. Ménard (Hochelaga—Maisonnette): Monsieur le président, prévoyez-vous que les travaux vont se poursuivre jusqu'à 12h30?

• 1125

Le président: Je pense que si l'on veut entendre tous les témoins que nous avons invités aujourd'hui, nous devrions plutôt continuer jusqu'à 13 h 00.

M. Ménard: Jusqu'à treize heures?

Le président: Oui. Si ce n'est pas plus tard. Je rappelle que, pour entendre les témoins, nous n'avons pas besoin d'un quorum. Je pense que je peux entendre les témoins même si j'étais seul.

M. Ménard: On ne vous laissera quand même pas seul.

Le président: Je vais inviter M. Aimé Gauthier, de la compagnie La Vérendrye, de La Broquerie au Manitoba, à faire sa présentation. Je vous remercie beaucoup, monsieur Gauthier, de votre patience et je vous souhaite la bienvenue.

Good morning. Please proceed.

M. Aimé Gauthier (président, Entreprise La Vérendrye, La Broquerie (Manitoba)): Merci beaucoup. Je voudrais d'abord vous remercier de me permettre de me présenter devant vous pour exprimer mes inquiétudes au sujet des petites entreprises dans notre coin du pays.

Je suis convaincu, et je suis certain que vous l'êtes aussi, que les petites et moyennes entreprises sont la base de l'économie de notre pays. Si le gouvernement est sérieux lorsqu'il l'affirme—et je me rapporte à une visite du Premier ministre, lors de son séjour à Winnipeg il y a quelques semaines—il devrait y avoir alors des changements à la façon dont les banques traitent ces petites et moyennes entreprises. Il semble parfois que le système actuel accorde la protection aux banques et laisse très peu de manœuvre aux petites entreprises.

It does not seem right that in a time of economic difficulty, such as what we are experiencing now, financial institutions are making record profits and are paying their executives huge salaries, while small businesses are going bankrupt by the hundreds across the country.

[Translation]

Mr. Péloquin.

Mr. Péloquin (Brome—Missisquoi): I don't quite know how this particular witness was able to do it, but my honourable friends commented on the courtesy that was shown by Mr. Lapointe in distributing the French text at the same time as the English text.

The Chairman: Mr. Lapointe was courteous enough to send us his brief with enough lead time for us to have it translated.

Mr. Péloquin: Very well. That's good.

The Chairman: The English version of Mr. Lapointe's text is a translation.

Mr. Adams: Mr. Gauthier has done the same thing. We have his brief in both languages.

The Chairman: Your comments have been noted and hopefully, we will be able to meet your wishes in this way.

Mr. Ménard (Hochelaga—Maisonnette): Mr. Chairman, do you expect that we will continue until 12:30 p.m.?

The Chairman: I think that, if we want to hear all the witnesses that we have scheduled for today, we should go on until 1:00 p.m.

Mr. Ménard: Until 1:00 p.m.?

The Chairman: Yes, and we might even go on past that. I would remind you that we don't need a quorum to hear witnesses. I think I could even hear witnesses all by myself.

Mr. Ménard: We wouldn't leave you all alone.

The Chairman: I would ask Mr. Aimé Gauthier, from the La Vérendrye Company, in La Broquerie, Manitoba, to make his presentation. Thank you very much, Mr. Gauthier, for your patience. Welcome.

Bonjour. Vous avez la parole.

Mr. Aimé Gauthier (President, Enterprise La Vérendrye, La Broquerie (Manitoba)): Thank you very much. I would first of all like to thank you for giving me this opportunity to tell you about my concerns for small businesses in our region of the country.

I am convinced, as I am sure you are as well, that small and medium-sized businesses are the economic backbone of our country. If the government is really serious in its commitment—and I am referring to what the Prime Minister said a few weeks ago in Winnipeg—there should be some changes in the way that small and medium-sized businesses are treated by the banks. It would appear sometimes that the present system provides protection for the banks, while leaving very little flexibility to small businesses.

En période d'austérité économique, comme celle que nous connaissons à l'heure actuelle, il ne semble pas acceptable que les institutions financières réalisent des bénéfices record et versent d'énormes salaires à leurs dirigeants, tandis que des centaines de petites entreprises canadiennes s'effondrent dans la faillite.

[Texte]

I'm not trying to say here that the banks are responsible for all the failures, but I believe there should be more help available for those who are going through a difficult period so they do not look at bankruptcy as a way out.

J'aimerais maintenant vous parler un peu de mon expérience personnelle avec notre entreprise. Il s'agit donc d'un parcours de golf que les membres de ma famille—frères, soeurs, beaux-frères, belles-soeurs—ont développé sur la ferme paternelle, dans la petite communauté francophone de La Broquerie, au Manitoba, dans la circonscription de Provencher.

Our initial plan was to build a nine-hole golf course with a modest clubhouse. Shareholders, or family members at the time, made an initial investment. This paid for the land and a good part of the construction of the first nine holes of the course. We were then encouraged by people in the industry to develop the second nine holes immediately, if it was at all possible.

We approached a few financial institutions, without success I should say, and ended up at the Federal Business Development Bank. We were very well received at the bank and after a few meetings we were offered a substantial loan. However, at the same time, we were told that this was a high-risk, high-return business. We were very enthusiastic about our project and we accepted the loan with all the conditions, such as mortgages, personal guarantees, method of repayment, etc.

That was 1990. We proceeded toward the construction of a clubhouse and the second nine holes of our golf course. We purchased all the necessary equipment.

Toward the end of the project, we realized we did not have enough money, so we went back to the bank. They were not as open as they were the first time, but finally they agreed to lend us a little bit more money as long as we matched that amount with further investments from family members.

I'd like to point out here that the interest rate on that second loan was three-quarters of 1 per cent higher than the rate of the first one. I'm not sure why, but when you're stuck you sometimes take what's offered. Also, the interest rates of the FBDB were always 1.5 per cent or 2 per cent higher than those of the chartered banks. This is hard to figure out.

By that time we're operating, but to build a business takes a long time, a lot of patience and a lot of money. I can tell you that we're running low on the last two. We had the worst two years in terms of weather for our first two years of operation. This made things very difficult for us.

[Traduction]

Je ne veux pas laisser entendre que les banques sont responsables de tous les échecs commerciaux, mais je crois que ceux qui traversent une période difficile devraient avoir accès à une aide plus importante, pour qu'ils n'aient pas à se rabattre sur la faillite.

I would now like to tell you a bit about my own experience with our family business. My relatives and I—brothers, sisters, brothers and sisters-in-law—set up a golf course on the family farm in the small French-speaking community of La Broquerie, in Manitoba, in the riding of Provencher.

À l'origine, nous avions prévu d'aménager un parcours de neuf trous et de construire un pavillon modeste. Les actionnaires, c'est-à-dire les membres de la famille à l'époque, ont donc fait un investissement initial. Cet investissement a servi à payer l'achat du terrain ainsi qu'une bonne partie des travaux de construction pour les neuf premiers trous du parcours. Puis, des gens du milieu nous ont encouragés à aménager immédiatement, si nous le pouvions, neuf autres trous.

Nous avons pris contact avec quelques institutions financières, sans aucun succès, je dois le préciser, puis nous nous sommes retrouvés à la Banque fédérale de développement. Nous avons été très bien accueillis à la Banque fédérale et, après quelques rencontres, on nous a offert un prêt considérable. Cependant, on nous a quand même dit qu'il s'agissait d'une entreprise à risque élevé avec un fort potentiel de rendement. Nous étions très enthousiastes quant à nos chances de réussite et nous avons accepté le prêt et toutes les conditions dont il était assorti, notamment des hypothèques, des garanties personnelles, des modalités de remboursement, etc.

Nous étions alors en 1990. Nous avons entrepris de construire le pavillon et le second parcours de neuf trous. Nous avons acheté tout le matériel nécessaire.

Lorsque les travaux étaient presque terminés, nous nous sommes rendu compte que nous n'avions pas assez d'argent et nous sommes retournés à la banque. Cette fois, nous n'avons pas été aussi bien accueillis que la première fois, mais on a finalement consenti à nous prêter encore une petite somme, à condition que les membres de la famille investissent encore un montant équivalent.

Je tiens à vous faire remarquer que le taux d'intérêt sur le second prêt était de trois quarts de un pour cent de plus que pour le premier. Je ne sais pas pourquoi, comme nous n'avions pas le choix, nous avons accepté. Par ailleurs, les taux d'intérêt de la Banque fédérale de développement sont toujours 1,5 p. 100 ou 2 p. 100 plus élevés que ceux des banques à charte. C'est difficile à comprendre.

À ce moment-là, l'entreprise est déjà en exploitation. Il faut cependant énormément de temps, de patience et d'argent pour mettre sur pied une entreprise. Pour ce qui est de la patience et de l'argent, nous commençons à en manquer sérieusement. Pendant nos deux premières années d'exploitation, nous avons connu les deux pires années de conditions météorologiques. Cela nous a grandement compliqué les choses.

[Text]

I believe that when the banks are approached for a loan they should have technical help available to the customer. When I say technical help, I mean people who have practical experience in a particular field, a person who could analyse the business plan with the customer, criticize it constructively, suggest alternatives and possibly recommend abandoning the project if it doesn't seem feasible.

Should the loan be approved, there should be support or guidance throughout the development of the project. Again, this could be done in a constructive way, not in a controlling or harassing way. Sometimes corrections could be made along the way which would prevent problems down the road.

If we would have had some guidance from professional people or people who knew the business well, I'm sure we could have made some changes. We may not have proceeded to the second nine-hole construction. We might have built a modest clubhouse instead of spending what we spent on ours. We would not be in as difficult a time as we are right now.

Une autre façon d'aider les petites et moyennes entreprises serait de leur offrir des taux d'intérêt préférentiels. Le système actuel semble favoriser les entreprises bien établies en leur offrant des meilleurs taux parce qu'elles sont de bons clients. Mais les entreprises qui débutent ou qui sont en difficulté et qui devraient recevoir de l'aide sont au contraire pénalisées par des taux d'intérêt plus élevés, parce qu'elles sont des risques. Donc, on dirait que le riche devient plus riche et le pauvre devient plus pauvre.

On doit aussi se questionner sur l'élimination de la protection contre les taux sur les gains en capital de 100 000\$ du dernier Budget. Cela semble décourager les investisseurs qui pouvaient auparavant investir. Je crois que les Canadiens devraient être encouragés à investir dans les entreprises.

En terminant, j'aimerais vous faire remarquer que notre petite entreprise a créé, dans notre communauté, un emploi permanent et environ 15 emplois saisonniers.

Je vous remercie de votre attention et j'espère avoir contribué quelque peu aux travaux de votre Comité. *Thank you very much.*

Le président: Merci beaucoup, monsieur Gauthier. J'invite M. Rocheleau à poser des questions.

M. Rocheleau: Monsieur Gauthier, je vous remercie pour votre témoignage et de vous être déplacé de si loin pour venir témoigner.

Votre témoignage me laisse un peu perplexe. Vous dites qu'on devrait obtenir de l'aide technique provenant de la banque. Mais, d'un autre côté, ne pourrait-on pas dire que la banque s'est lancée, dans votre cas, dans un projet qui a peut-être été mal analysé, où les risques pour la banque et pour son promoteur étaient trop élevés et qu'on a mal évalué la situation?

M. Gauthier: C'est possible que la situation n'ait pas été assez bien évaluée. Mais, je dis que peut-être la banque aurait pu nous aider à évaluer le projet d'une manière plus réaliste.

M. Rocheleau: Faut-il comprendre de vos propos que vous êtes de ceux qui considèrent que la banque, dans ses agissements, devrait s'octroyer une responsabilité sociale, plutôt que de n'y aller que sur une base *business*, uniquement d'affaire? Certains, dans notre société, croient que les banques devraient se doter d'une responsabilité sociale bien articulée face à toute sa clientèle et à son rôle. Êtes-vous de ceux-là?

[Translation]

Lorsque les banques reçoivent des demandes de prêt, elles devraient mettre à la disposition de leurs clients de l'aide technique. J'entends par cela l'aide de personnes qui ont une expérience pratique d'un domaine particulier, qui peuvent analyser le plan d'entreprise avec le client, faire des critiques constructives, proposer des solutions de rechange et même recommander l'abandon d'un projet, s'il ne semble pas réalisable.

Si le prêt est approuvé, le client devrait pouvoir recevoir appui et conseils pendant toute la mise en oeuvre du projet. Tout cela pourrait se faire de façon constructive, sans contrôle ni harcèlement. Il serait ainsi possible d'apporter des corrections au fur et à mesure de façon à éviter des problèmes en fin de parcours.

Si nous avons pu recevoir des conseils de professionnels ou de gens qui connaissent bien ce type d'entreprise, je suis certain que nous aurions apporté des modifications à notre plan. Nous n'aurions peut-être pas entrepris la construction du deuxième parcours de neuf trous. Nous aurions peut-être construit un pavillon plus modeste. Nous aurions pu éviter les problèmes que nous avons maintenant.

Another way to support small businesses would be through prime business loan rate. In the current system, it seems that long established businesses are favoured since they are given the best rates because they are good customers. But new businesses or businesses in trouble who should be given some support are penalized instead with higher interest rates because they are considered as a risk. So, everything seems to be done to make the rich richer and the poor poorer.

We must also question the measure of the last budget to eliminate the tax exemption on capital gains of up to a \$100,000. Because of this measure, people who would otherwise have invested in businesses do not. I think we should encourage Canadians to invest in businesses.

Finally, I'd like to indicate that our small business has created, in our community, one new permanent job and approximately 15 new seasonal jobs.

Thank you for your attention and I hope that my testimony has somewhat contributed to your work. Merci beaucoup.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Gauthier. I will now invite Mr. Rocheleau to begin the question period.

Mr. Rocheleau: Thank you, Mr. Gauthier, for your testimony and for coming from so far to appear before us.

I am a little confused by your testimony. You are suggesting that banks should give technical support. But on the other hand, could we also say that the bank got involved, in your case, in a project that had not been sufficiently analyzed, that the risks to the bank and to the promoter were too high and that the situation had not been well assessed?

Mr. Gauthier: Maybe the situation had not been well assessed. But what I'm saying is that the bank might have helped us to assess the project in a more realistic way.

Mr. Rocheleau: Should we understand from what you say that you are one of these people who think that banks, in what they do, should take upon themselves some social responsibility instead of working only on a business base? Some people, in our society, believe that banks, with their clients and in their work, should play a well articulated role in society. Are you one of them?

[Texte]

M. Gauthier: Je pense que oui.

M. Rocheleau: Très bien.

Le président: Merci, monsieur Rocheleau.

[Traduction]

Mr. Gauthier: I think so.

Mr. Rocheleau: Okay.

The Chairman: Thank you, Mr. Rocheleau.

• 1135

Mr. Iftody (Provencher): Thank you for your presentation and for joining us this morning. As a western member of Parliament, I appreciate having somebody from western Canada, as well as somebody who represents a real family-based business. In your presentation you described how a large number of family members pooled their resources to try to make this business happen, and I think that is something that has to be recognized in the committee. I do appreciate the efforts of your family in the creation of a small business in rural Manitoba.

I want to touch on a couple of points. You moved quite quickly through the banking system to the Federal Business Development Bank. Could you perhaps elaborate and tell us about your experience once your family had put up a certain percentage of the financing for the golf course? What did the traditional lending institutions say to you? What was the response of the banks in the first round of discussions?

Mr. Gauthier: They thought there was still not enough of our own capital in there for the project. We only went to two or three different banks. Time was of the essence so we decided to go to the Federal Business Development Bank. It went really fast there.

Our first request was not for the amount of money that they loaned us, it was for less than that. They suggested that we go for the whole thing and that we do the whole project right away. They said they would lend us the money to go for the whole thing.

An hon. member: That's unusual.

Mr. Iftody: You're saying the that Federal Business Development Bank said you should go for the entire loan, not just—

Mr. Gauthier: Yes. Maybe not in those words, but this was the impression.

Mr. Iftody: In your view, why were they so eager to proceed when the other three banks you approached were very reluctant and wanted the family to put up even more of its own money? Why were they so eager to proceed?

Mr. Gauthier: I don't know. As I said, the agent said this was a good business, that it was fairly high risk but also high return, so there was no problem.

Mr. Iftody: And your concern was that their eagerness to loan money may have been somewhat premature because they really didn't have an understanding of some of the pitfalls of the golfing industry, and that once the financing was provided, they really couldn't provide any guidance in respect of the ongoing management of this operation.

Mr. Gauthier: That's right. If we had someone along with us, we may have changed the plan slightly and that would have changed the amount of money that was spent. When we had it completed, we had no operating capital left. That was our

M. Iftody (Provencher): Merci de votre témoignage et d'être venu nous rencontrer ce matin. À titre de député des provinces de l'Ouest, je suis content d'entendre un témoin de l'ouest du Canada qui représente également une véritable entreprise familiale. Dans votre exposé, vous avez dit qu'un grand nombre des membres de votre famille avaient mis en commun leurs ressources pour créer cette entreprise; c'est un élément dont le comité doit tenir compte. Je comprends les efforts qu'a faits votre famille pour créer une petite entreprise dans une localité rurale du Manitoba.

Permettez-moi d'aborder un ou deux points. Vous êtes passé très rapidement du système bancaire à la Banque fédérale de développement. Peut-être pourriez-vous nous en dire davantage et nous parler de votre expérience après que votre famille ont versé un certain pourcentage des sommes nécessaires au financement du terrain de golf. Que vous ont dit les institutions prêteuses traditionnelles? Quelle réponse vous ont fournie les banques dans les premières négociations?

M. Gauthier: Les banques estimaient que notre mise de fonds personnelle n'était pas suffisante pour le projet. Nous n'avons pu consulter que deux ou trois banques différentes. Le temps pressait et nous avons décidé de nous adresser à la Banque fédérale de développement. Là, cela a été très rapide.

Notre première demande portait sur une somme inférieure à ce qui nous a été prêtée. On nous a proposé de nous prêter toute la somme et de réaliser le projet immédiatement. La banque s'est dite prête à nous consentir un prêt pour la somme totale du projet.

Une voix: Voilà qui est inhabituel.

M. Iftody: Vous dites que la Banque fédérale de développement vous a offert un prêt pour la totalité, pas seulement. . .

M. Gauthier: C'est exact. Peut-être pas en ces termes-là, mais grosso modo, c'était cela.

M. Iftody: À votre avis, pourquoi était-elle si enthousiaste alors que les trois autres banques auxquelles vous vous étiez adressé étaient aussi réticentes et voulaient que la famille investisse davantage? Pourquoi montrait-elle un tel empressement?

M. Gauthier: Je ne sais pas. L'agent a dit que c'était une bonne entreprise, que les risques étaient élevés, mais que le rendement le serait également et que, par conséquent, il n'y avait pas de problème.

M. Iftody: Et ce que vous dites, c'est que son empressement à vous prêter l'argent était prématuré car la banque ne comprenait pas vraiment les écueils de l'industrie du golf, et qu'après avoir fourni les fonds, elle ne pouvait vous offrir aucune aide quant à la gestion de cette entreprise.

M. Gauthier: C'est exact. Si nous avions eu quelqu'un pour nous conseiller, nous aurions peut-être légèrement modifié notre plan et nous aurions probablement dépensé moins d'argent. Après la construction, nous n'avions plus de capitaux

[Text]

problem. We started using operating money to pay off what was left over from the construction, and this is still creating problems for us. We've been putting more money in, but our family members are starting to question how much longer they can keep doing that. These are personal things but I'm trying to tell you about the difficulties that we have.

The bank has the mortgage on the whole thing now. They have personal guarantees from us and they are starting to tighten the screws a little bit. Mind you, they have been very lenient with us, but we need another year. Hopefully, we'll get the weather this year and we'll get over the hump and be successful. But I still question the fact that the FBDB rates are higher than those of the chartered banks. On a fairly large amount of money, 1 per cent or 2 per cent amounts to quite a number of dollars at the end of the year.

Mr. Iftody: Particularly for a small business.

• 1140

The Federal Business Development Bank prides itself on having management services. This is a component of the financial services package it provides to clients to advise them. There was obviously no one in that particular facility who could give you some direction in your undertaking.

Mr. Gauthier: They have a program called CASE. We asked the bank to send someone to analyse our business and tell us if we were going in the right direction. He was a very nice gentleman, an ex-banker, and an avid golfer who talked more about the condition of the golf course than the condition of the finances. I'm not sure if he was the right person to advise us.

The Chairman: You'll have to conclude.

Mr. Iftody: We've heard from representatives of the banking community. Their view is that there are so many small business failures because of poor management. They put the responsibility back on the small business people and say the reason they don't lend them money is because business is risky generally and they don't trust their management skills. I think that was the theme. Do you feel that is a fair comment?

Mr. Gauthier: In some cases I would agree, but not necessarily all the time.

Mr. Schmidt: Based on your original request to the Federal Business Development Bank, you say it loaned you more money than you originally requested. What did you present to the bank that encouraged it to lend you so much money?

Mr. Gauthier: We presented a cost estimate to complete the first nine holes, a cost estimate to do the whole thing, the estimated revenues with nine holes and the estimated revenues with eighteen holes.

Mr. Schmidt: When you made your projections did you present a detailed business plan to the bank?

Mr. Gauthier: No, we did not have a detailed business plan.

[Translation]

d'exploitation. Voilà quel a été notre problème. Nous avons commencé à utiliser les fonds d'opération pour finir de payer les frais de construction, ce qui nous cause encore des problèmes. Nous avons encore investi dans l'entreprise, mais les membres de notre famille commencent à se demander pendant combien de temps encore ils pourront continuer. Il s'agit de problèmes personnels, mais j'essaie de vous expliquer nos problèmes.

La banque a maintenant une hypothèque sur toute l'entreprise. Nous lui avons fourni des garanties personnelles et elle commence à resserrer l'étau. En fait, elle s'est montrée très clément à notre égard, mais nous avons besoin encore d'une autre année. Nous espérons qu'il fera beau cette année, que nous pourrions nous en sortir et réussir. Je m'interroge encore cependant sur le fait que les taux de la Banque fédérale de développement sont plus élevés que ceux des banques à charte. Un taux d'intérêt de 1 p. 100 ou 2 p. 100 supérieur, cela représente une somme assez importante à la fin de l'année, sur un prêt aussi élevé.

M. Iftody: Surtout pour une petite entreprise.

La Banque fédérale de développement se targue d'avoir des services de gestion. C'est l'un des services financiers qu'elle offre à ses clients pour les conseiller. De toute évidence, il n'y avait personne dans cette succursale-là pour vous guider dans votre entreprise.

M. Gauthier: La Banque a un programme de consultation au service des entreprises. Nous avons demandé à la banque d'envoyer quelqu'un analyser notre entreprise pour nous dire si nous allions dans la bonne direction. On nous a envoyé un monsieur très gentil, ancien banquier et fervent joueur de golf, qui nous a parlé davantage de l'état du golf que de l'état des finances. Je ne suis pas convaincu qu'il était le conseiller dont nous avions besoin.

Le président: Veuillez conclure.

M. Iftody: Nous avons entendu des représentants des banques. À leur avis, la mauvaise gestion est la cause du grand nombre de faillites de petites entreprises. Ils rejettent la responsabilité sur les entrepreneurs et disent que si les banques ne leur prêtent pas d'argent, c'est que les entreprises sont généralement risquées et qu'elles ne font pas confiance à leurs talents de gestionnaire. C'est ce qui est ressorti, je crois. Qu'en pensez-vous?

M. Gauthier: Dans certains cas, c'est probablement vrai, mais cela ne s'applique pas nécessairement à tous les cas.

M. Schmidt: Vous dites que la Banque fédérale de développement vous a prêté davantage d'argent que vous n'en aviez demandé dans votre demande initiale. Quels renseignements avez-vous fournis à la banque pour l'encourager à vous prêter tant d'argent?

M. Gauthier: Nous lui avons présenté une estimation des coûts de construction du premier terrain de neuf trous, une estimation des coûts de tout le projet et une estimation des revenus à l'égard des terrains de neuf trous et de 18 trous.

M. Schmidt: Lorsque vous avez fait vos prévisions, avez-vous présenté un plan d'entreprise détaillé à la banque?

M. Gauthier: Non, nous n'avions pas de plan d'entreprise détaillé.

[Texte]

Mr. Schmidt: Did the bank demand a detailed business plan?

Mr. Gauthier: No. We had a five-year plan, but I don't know how accurate it was.

Mr. Schmidt: Did you present exactly the same plan to each of the chartered banks that you did to the Federal Business Development Bank?

Mr. Gauthier: Yes.

Mr. Schmidt: Now you find yourself dipping into your operational pool of money to pay for the capital costs of the project. Do you believe that if you had presented a detailed, carefully put together business plan, you would have been able to project the capital costs more accurately and would have been able to articulate more clearly the operational costs needed and the working capital required to finance them?

Mr. Gauthier: Yes, I believe so.

Mr. Schmidt: Was that the kind of help you were looking for from the bank?

Mr. Gauthier: Yes.

Mr. Schmidt: And did you get it?

Mr. Gauthier: I don't think so.

Mr. Schmidt: Do you think there is any other place to get such help? Should that be the bank's responsibility? Where should you be able to get this kind of help to develop a good, sound business plan?

Mr. Gauthier: I'm not sure if it's the bank's responsibility. Possibly some other arm of the government could provide that, even at a cost.

• 1145

Mr. Schmidt: Would you be prepared to pay for something like that?

Mr. Gauthier: I think so.

Mr. Schmidt: Okay.

I think, Mr. Chair, a very interesting point has been made about a vacuum that clearly existed here.

I want to ask one more question. It has to do with the interest rates. You're concerned some about the differential between the interest rate the FBDB charges and what the chartered bank charges. I'm asking you how much difference that really makes. If you were at the chartered bank level would you be able to operate much better?

Mr. Gauthier: Honestly, no, not much better. But it would help.

Mr. Schmidt: Sure, of course it would help.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Gauthier, I have just one question for you. Do you exchange information with other operators of golf courses? Is there an opportunity for you to exchange information?

[Traduction]

M. Schmidt: La banque vous a-t-elle demandé un tel plan?

M. Gauthier: Non. Nous avons un plan quinquennal, mais je ne sais pas dans quelle mesure il était précis.

M. Schmidt: Avez-vous présenté à chacune des banques à charte le même plan que vous avez présenté à la Banque fédérale de développement?

M. Gauthier: Oui.

M. Schmidt: Et maintenant vous êtes obligé de prendre l'argent de votre budget d'opération pour payer les immobilisations du projet. Croyez-vous qu'un plan d'entreprise détaillé, minutieusement élaboré, vous aurait permis de prévoir vos coûts d'immobilisations de façon plus précise, ainsi que de prévoir de façon plus claire les coûts d'opération et le fonds de roulement nécessaire à leur paiement?

M. Gauthier: Oui, je le crois.

M. Schmidt: C'est ce genre d'aide que vous vouliez trouver à la banque?

M. Gauthier: Oui.

M. Schmidt: Et l'avez-vous trouvée?

M. Gauthier: Je ne crois pas.

M. Schmidt: Croyez-vous pouvoir trouver une telle aide ailleurs? Est-ce que cela devrait incomber à la banque? Où pourriez-vous obtenir l'aide nécessaire pour élaborer un bon plan d'entreprise?

M. Gauthier: Je ne sais pas si cette responsabilité incombe à la banque. Un organisme quelconque du gouvernement pourrait sans doute s'en charger, même si ce n'est pas gratuit pour le client.

M. Schmidt: Seriez-vous prêt à payer pour un tel service?

M. Gauthier: Je crois que oui.

M. Schmidt: D'accord.

Monsieur le président, il est intéressant de noter qu'on a démontré de façon claire l'existence d'une lacune dans le système.

Permettez-moi de vous poser une autre question, sur les taux d'intérêt. Vous êtes préoccupé par la différence entre les taux d'intérêt demandés par la Banque fédérale de développement et ceux demandés par les banques à charte. Est-ce que cela fait vraiment une différence? Si votre prêt avait été contracté auprès d'une banque à charte, seriez-vous en mesure de fonctionner mieux?

M. Gauthier: Honnêtement, je ne le crois pas. Cependant, cela nous aiderait.

M. Schmidt: Bien sûr, cela vous aiderait.

Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Gauthier, je n'ai qu'une question à vous poser. Est-ce qu'il y a des échanges de renseignements entre exploitants de terrains de golf? Vous est-il possible d'échanger des renseignements?

[Text]

[Translation]

Our previous witness was telling us about how the *Groupeement Québécois d'entreprises* has a type of self-help group in which they consult with each other, talk about their problems and talk about their relationships with their banks or the problems they're having with their suppliers.

The federal government is putting forward a pilot project to encourage small-business owners to come together and form small-business networks. If you do not do so already, it might be possible for you to link up with operators of a number of other golf courses, exchange information, do joint promotion plans, travel, tourism, promotions and so forth. Do you do any of that now?

Mr. Gauthier: Not right now, but I thought this was very interesting when I heard Mr. Lapointe mention that this morning. I've taken note of that as a possibility where we can pool our resources and maybe organize tours with two or three golf courses to increase the traffic. In that type of business, traffic is the thing. If you don't have the traffic you don't survive.

The Chairman: Thank you.

Mr. Ianno: There's one fundamental difference, though, in what Mr. Lapointe said—there was no competition amongst the people they were networking with. They could share information more honestly. They weren't afraid of competition, which is a factor here.

The Chairman: Perhaps, but it's a matter we can talk about in the future.

Monsieur Gauthier, je vous remercie beaucoup pour votre présentation et, bon retour. Veuillez communiquer avec nous à nouveau si vous avez d'autres suggestions à faire part au Comité.

M. Gauthier: Certainement. Merci beaucoup.

The Chairman: Before we invite our next witness, we have a bit of housekeeping business to conduct. The clerk has distributed to you the report of the steering committee regarding the future business of the committee and also a preliminary budget, which we have to submit to the liaison committee. Could we have a motion to approve the report of the steering committee?

M. Rocheleau: Monsieur le président, j'aimerais faire une suggestion. C'est un oubli, je m'en excuse, mais la Banque nationale du Canada, faisant affaire surtout au Québec, devrait être également invitée. Elle pourrait nous donner un point de vue un peu différent des cinq grandes banques canadiennes, tout en n'étant pas loin du grand club.

Le président: Oui, absolument.

M. Rocheleau: C'est un oubli de ma part.

Le président: Seulement, je m'étonne que cela ne soit pas sur la liste.

Mr. Ianno: Mr. Chairman, I'd like to see some schedule II banks, if possible.

The Chairman: It's something the steering committee has taken note of already. We understand the Hong Kong Bank of Canada is by far the largest schedule B bank and engaged in particular in lending to ethnic businesses.

Notre témoin précédent nous a dit que le *Groupeement québécois d'entreprises* est une sorte de groupe d'entraide qui permet aux gens de se consulter les uns les autres, de discuter de leurs problèmes, de leurs relations avec les banques ou de leurs problèmes avec leurs fournisseurs.

Le gouvernement fédéral prévoit mettre en place un projet pilote pour encourager les propriétaires de petites entreprises à se réunir et à former des réseaux. Si ce n'est pas déjà le cas, il vous serait peut-être possible de vous joindre à d'autres exploitants et à d'autres propriétaires de terrains de golf pour échanger des renseignements, élaborer des plans conjoints de promotion, de voyages, de tourisme, etc. Faites-vous déjà partie d'un tel groupe?

M. Gauthier: Pas à l'heure actuelle, mais j'ai trouvé très intéressant ce qu'a dit M. Lapointe ce matin. J'en ai pris bonne note, car il nous serait ainsi possible de mettre nos ressources en commun et d'organiser peut-être des circuits de deux ou trois terrains de golf pour accroître l'achalandage. Dans ce type d'entreprise, l'achalandage est essentiel. Sans achalandage, on ne peut survivre.

Le président: Merci.

M. Ianno: Il y a cependant une différence fondamentale dans les propos de M. Lapointe... il n'y a pas de concurrence entre les membres du réseau. Ils peuvent partager leurs renseignements de façon plus honnête. Ils ne craignent pas la concurrence, contrairement à ce cas-ci.

Le président: Peut-être, nous pourrions en discuter plus tard.

Mr. Gauthier, thank you for your presentation and have a safe trip. Please contact us again if you have any other suggestions for our committee.

Mr. Gauthier: I certainly will. Thank you very much.

Le président: Avant que j'invite notre prochain témoin, nous devons régler quelques questions internes. Le greffier vous a distribué le rapport du comité de direction au sujet des travaux futurs du comité, ainsi que le budget préliminaire que nous devons présenter au comité de liaison. Je suis prêt à recevoir une motion pour approuver le rapport du comité de direction.

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, I have a suggestion. I'm sorry I forgot about it previously, but the National Bank of Canada, which mostly operates in Quebec, should also be invited. They could probably share with us a perspective that would be slightly different from the other five large Canadian banks, while keeping in touch with the big club.

The Chairman: Yes, absolutely.

Mr. Rocheleau: I had forgotten about it.

The Chairman: In fact, I'm amazed that it is not on the list.

M. Ianno: Monsieur le président, j'aimerais également que nous entendions certaines banques de l'Annexe II, si possible.

Le président: Le comité de direction en a déjà pris note. Nous croyons savoir que la Banque de Hongkong du Canada est de loin la plus importante banque de l'Annexe B et que, plus particulièrement, elle accorde des prêts aux entreprises ethniques.

[Texte]

Mr. Ianno: Is that ethnic as in Scottish origin, or which?

The Chairman: That's the information I have. We want to check into it.

I would take your point under advisement. We could add that bank to the list or we could ask our research staff to make some inquiries and come back to you with a further recommendation.

• 1150

Mr. Zed: They were on the original draft.

Mr. Ianno: Yes, I certainly would like to see some schedule II banks and there are others that might also be interested.

The Chairman: All right, we take that under advisement.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Mr. Chairman, I believe Mr. Ianno has raised a very important point, because I think American Express got a special licence. We should possibly look at that and see what's happening. So at our next steering committee meeting perhaps we could have a long discussion on the schedule B banks. Maybe there could be a separate date that we could—

The Chairman: Yes, I think that would be an appropriate forum for these suggestions. If they were submitted to the chair or to the clerk, we can certainly discuss them in our steering committee. We can ask our research staff to make some preliminary inquiries as of tomorrow morning to see whether there would be schedule B banks that really feel they have something to contribute to our study.

Mr. Ianno: I'm sure if we asked the banks their opinion as to whether they should participate, they may want to come or may not want to come. I thought the whole process here is to structure it—

The Chairman: The answer is yes.

Mr. Ianno: I want them here. I want to know what the differences are if it's possible.

The Chairman: All right. Again, I think it's appropriate to discuss the matter in the steering committee. We will make inquiries—

Mr. Ianno: I'm not part of the steering committee. I see what the steering committee has produced and I'd like to see some changes if it's possible.

The Chairman: It is possible. Do you have any banks to recommend today?

Mr. Ianno: I didn't speak to any because I figured the steering committee or the researchers would have done that by now but if necessary I will—

The Chairman: If you give us the opportunity to do so, we will make some inquiries.

Mr. Ianno: Great, fantastic. Thank you very much.

[Traduction]

M. Ianno: Par ethnique, vous entendez, par exemple, d'origine écossaise, ou quoi?

Le président: Ce sont les renseignements que j'ai. Nous devons d'abord les vérifier.

Je prends votre suggestion en délibéré. Nous pouvons ajouter cette banque à la liste ou demander à notre personnel de recherche de faire une enquête et de nous présenter d'autres recommandations.

M. Zed: Son nom figurait sur la liste provisoire initiale.

M. Ianno: Oui, j'aimerais bien que certaines banques de l'Annexe II soient convoquées, et il y en a peut-être d'autres qui souhaiteraient l'être également.

Le président: Très bien, je prends cette suggestion en délibéré.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Monsieur le président, je pense que M. Ianno a soulevé un point très intéressant, car American Express a obtenu un permis spécial, sauf erreur. Nous devrions peut-être faire examiner cet aspect de plus près pour voir ce qu'il en retourne. Donc, à notre prochaine réunion du comité directeur nous devrions peut-être avoir une longue discussion sur les banques de l'Annexe B. Nous devrions peut-être prévoir une réunion à part pour aborder cette question. . .

Le président: Oui, ce serait peut-être le bon endroit pour disposer de ces suggestions. Si vous soumettez des noms au président ou au greffier, nous pourrions certainement en discuter à notre comité directeur. Nous pourrions demander à nos attachés de recherche de faire une vérification sommaire pour demain matin et de nous dire alors s'il y a des banques de l'Annexe B qui pensent vraiment pouvoir apporter une contribution fructueuse à notre étude.

M. Ianno: Évidemment, si nous demandons aux banques de nous dire si elles devraient participer ou non, elles se sentiront libres de le faire. Je pensais que notre responsabilité ici était d'établir une liste de. . .

Le président: La réponse est oui.

M. Ianno: Je voudrais qu'elles soient convoquées. J'aimerais savoir s'il y a des différences, si possible.

Le président: Très bien. Je le répète, c'est une question dont nous pourrions discuter au comité directeur. Nous demanderons. . .

M. Ianno: Je ne fais pas partie du comité directeur. Je vois la liste que le comité directeur a produite et j'aimerais y apporter des changements, si c'est possible.

Le président: C'est possible. Avez-vous des recommandations à formuler aujourd'hui concernant les banques qui devraient être convoquées?

M. Ianno: Je n'ai fait aucun contact, car je me disais que le comité directeur ou les attachés de recherche l'auraient fait déjà, mais, si c'est nécessaire, je. . .

Le président: Si vous nous donnez la permission de le faire, nous ferons certaines vérifications.

M. Ianno: Formidable. Merci beaucoup.

[Text]

Mr. Mills: Mr. Chairman, I'd propose we pass this motion so we can move on with the other witnesses.

Motion agreed to [See *Minutes of Proceedings*]

Mr. Adams: While we're on this matter—and I won't take any time—we will be having the banks as witnesses fairly soon. I just have a thought for the researchers and for the steering committee, based on Mr. Iannos's point yesterday.

We've obviously got to get our minds into a different frame of reference when the banks come, as compared with the hearings we're conducting now. I think the briefing papers we have now give us good leads and good themes for witnesses who are in the small business area. But I wonder if in the next couple of weeks it would be possible to give us some background material that will help us in thinking out the bank's position.

If I might ask specifically—and put this on the record so we're all involved in it—I would like to know some more about the Bank of International Settlements and the COOK formula, I believe it's called, which has changed the availability of credit, as it were, globally. Some people suggest the squeeze, the change in the COOK formula, the reduction in the lending ratio, or whatever it's called, of banks has affected the amount of credit that is available all round the world. I think it's a bank's point of view on our topic.

The last thing, Mr. Chairman—and I'm not taking up time—is that I've been told that in the *Harvard Business Review* of October or November 1992 there's an article by Porter called something like "Capital Choices". I've been advised it might be of use to all members of the committee as background material on a bank's viewpoint of what we're discussing.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you for those suggestions, Mr. Adams. We have as well a preliminary budget, which has been circulated. I would simply state this budget is preliminary. Nothing in it is cast in stone. We have to submit it to the liaison committee for purposes of analysis so the liaison committee can put together all of the budgetary requests from all of the standing committees and special committees of the House and prepare an analysis of the needs of the committees. This budget does not commit us to any expenditures in the budget. We will have to come back to the committee and seek approval for that.

[Translation]

M. Mills: Monsieur le président, je proposerais que nous adoptions cette motion pour pouvoir passer aux autres témoins.

La motion est adoptée [Voir *Procès-verbaux et témoignages*]

M. Adams: Pendant que nous sommes sur ce sujet—et je ne m'y attarderai pas très longtemps—nous entendrons très bientôt le témoignage de quelques banques. J'aurais simplement une idée à soumettre aux attachés de recherche et au comité directeur dans le même esprit que le point soulevé par M. Ianno hier.

Il est évident que nous allons devoir changer nos pistes d'enquête quand les banques viendront témoigner et que nous ne pourrions plus mener les audiences tout à fait de la même manière que nous le faisons actuellement. Les mémoires qui nous ont été soumis nous fournissent de bonnes idées sur les thèmes à aborder avec des témoins qui représentent la petite entreprise. Mais je me demande si d'ici quelques semaines, il ne serait pas possible de nous fournir de la documentation pour nous aider à aborder le point de vue des banques.

Si vous me le permettez, j'aurais une demande précise à vous faire—et j'aimerais que cette demande soit inscrite au compte rendu pour que nous nous intéressions tous à cet aspect—j'aimerais avoir des renseignements supplémentaires sur la Banque des règlements internationaux et sur la formule COOK—c'est ainsi qu'on l'appelle, sauf erreur—qui a modifié les règles du jeu en ce qui concerne la disponibilité du crédit sur le plan international. D'après certains, la modification apportée à la formule COOK, la compression ou la réduction du coefficient de prêt des banques a une incidence sur le montant de crédit auquel elles ont accès un peu partout dans le monde. C'est un des arguments que les banques soulèvent au sujet de la question que nous étudions.

Enfin, monsieur le président—et je ne voudrais pas monopoliser tout le temps dont nous disposons—j'ai appris que dans le numéro d'octobre ou de novembre 1992 de la revue *Harvard Business Review*, il y avait un article intitulé «Capital Choices» rédigé par Porter. On a signalé que cet article pourrait être utile à tous les membres du comité et pourrait leur servir de document de référence pour connaître le point de vue des banques au sujet de la question dont nous discutons.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci de ces suggestions, monsieur Adams. Nous avons à étudier en outre un budget préliminaire, qui vous a été distribué, je pense. Je vous mentionne que ce budget est très liminaire et que rien n'y est figé. Nous devons le soumettre pour analyse au comité de liaison qui, après avoir réuni toutes les demandes des comités permanents et des comités spéciaux de la Chambre, devra préparer une évaluation des besoins globaux des comités. Ce budget ne nous engage pas à faire des dépenses. Ces projections de dépenses devront être réétudiées et approuvées par notre comité, une fois analysées par notre comité de liaison.

• 1155

Could I ask someone to move that the committee approve a preliminary budget of \$151,200 for the fiscal year April 1, 1994, to March 31, 1995?

Mr. Zed: I'll move the motion, Mr. Chairman.

Puis-je demander à quelqu'un de proposer que le comité approuve l'adoption d'un budget préliminaire de 151 200\$ pour l'exercice débutant le 1^{er} avril 1994 et se terminant le 31 mars 1995?

M. Zed: Je vais proposer la motion, monsieur le président.

[Texte]

[Traduction]

Motion agreed to

La motion est adoptée

Le président: J'invite notre prochain témoin, M. Jean-Claude Gagnon, président de la compagnie, Parfumerie dans un jardin, de Boucherville, Québec. Bienvenue, monsieur Gagnon.

The Chairman: I would now invite our next witness, Mr. Jean-Claude Gagnon, President of Parfumerie dans un Jardin, from Boucherville, Québec. Welcome to our Committee, Mr. Gagnon.

Si j'ai bien compris, vous êtes non seulement entrepreneur mais vous avez déjà fait partie de l'étude Samsom et Bélair et les questions du financement des PME sont des questions qui vous tiennent à coeur depuis longtemps. J'ose croire que vous avez, fondé sur cette expérience, une présentation percutante à présenter au Comité aujourd'hui. Bienvenue, et je vous invite à procéder.

If I understood well, you are not only in business yourself, but you have already been involved with the firm Samsom et Bélair. So, the question of financing of small and medium-sized businesses has been close to your heart for a long time. Based on that experience, I suppose you must have a very convincing presentation to make to the Committee today. Welcome again to our hearings. You have now the floor.

M. Jean-Claude Gagnon (président, Parfumerie dans un jardin, Boucherville (Québec)): Merci beaucoup, monsieur le président et chers membres du Comité.

Mr. Jean-Claude Gagnon (President, Parfumerie dans un jardin, Boucherville (Québec)): Thank you very much, Mr. Chairman and honourable members of the Committee.

D'abord, je vous remercie beaucoup du privilège que vous me donnez de m'adresser à vous. Je représente quand même ce que je considère être une petite entreprise. Je n'ai pas beaucoup de théories à vous proposer, mais tout simplement de la pratique fondée sur des expériences pratiques.

First, I would like to thank you very much for the privilege you have given me to address you. After all, I represent only what I consider to be a small enterprise. I really don't have many great theories to propose to you, but only practical considerations based on personal practical experiences.

Comme M. le président le disait, je suis comptable agréé de formation mais j'ai surtout exercé le métier de conseiller en gestion, notamment en planification stratégique et financière pendant vingt ans, jusqu'en 1986. Depuis ce temps, je suis président et actionnaire des Parfumeries dans un jardin qu'il me fera plaisir de vous présenter en deux minutes tout à l'heure.

As your Chairman said, I am a chartered accountant by profession, but I've been working mostly as a counsellor in management, namely in strategic and financial planning during 20 years up to 1986. Since then, I have been president and shareholder of "Parfumeries dans un jardin" that I would be glad to present to you in two minutes.

Coincidence, monsieur le Président, je suis aussi un résident de Saint-Henri—Westmount.

Incidentally, Mr. Chairman, I am also a resident of Saint-Henri—Westmount.

Dans l'ensemble de mes interventions en tant que conseiller en gestion, je pourrais dire que j'ai vu trois catégories d'entreprises: celles qui réussissaient, celles qui végétaient et celles qui, tout simplement, crevaient. De façon générale, mais il y avait des exceptions, les entreprises qui réussissaient étaient surtout celles qui étaient dirigées par des entrepreneurs avec vision et détermination. Cela était le principal capital. Les autres étaient dirigées, plus souvent qu'autrement, par des gens qui avaient plus ou moins de vision et de détermination et qui, souvent, avaient eu des capitaux initiaux importants dans leur entreprise.

Throughout my activities as counsellor in management, I could say that I have seen three types of enterprises: those who succeeded, those who stagnated and those who just didn't survive. Generally speaking, although there were exceptions, those who succeeded were most of the time those who were managed by entrepreneurs with vision and determination. That was their main capital. The others were managed, more often than otherwise, by people who had more or less vision and determination and who often have had large starting funds invested in their enterprise.

J'ai écouté les commentaires de votre Comité ce matin. Je vais vous dire une chose, si vous me le permettez: ça m'apparaît supersérieux ce que vous faites. C'est la première fois que j'ai à témoigner devant un comité comme le vôtre. Je ne vous dirai pas que je suis étonné, vous n'aimeriez pas ça; mais je suis agréablement surpris des questions qui sont posées. C'est supersérieux. Et j'imagine, et j'ose vous dire, qu'il ne faudrait pas comme conclusion que vous proposiez des mesures qui donnent accès à du capital de risque à n'importe qui. Même des mesures qui donnent un accès plus facile à des entrepreneurs visionnaires, déterminés mais qui ont déjà fait leurs preuves.

I listened to the comments made by your Committee this morning. Let me tell you something: it seems to me that what you make is extremely serious. It's the first time I come before a committee like yours. I won't tell you that I am astonished, you won't like it, but I am pleasantly surprised by the questions that are asked. Your study is extremely serious. And I imagine, and I dare say to you this, that your intention is not to propose measures when you conclude your study that will give access to venture capital to anybody, but to propose measures which will facilitate the access to capital to entrepreneurs with vision and determination but who already proved their ability to succeed.

• 1200

En ce qui a trait aux prêts aux petites entreprises, tel que cela existe aujourd'hui, quand vous le demanderez aux représentants des banques à charte qui viendront ici, ils vont vous dire: C'est du bonbon, les PPE! Les prêts aux petites

When chartered bank representatives will appear before you, and when you ask them what they think of small business loans, they will tell you that it is a "piece of cake", the cherry on a sundae. As far as they are concerned, there is no risk, and,

[Text]

entreprises, ils vont vous dire: C'est du *candy*, c'est du gâteau!. Il n'y a pas de risque pour eux. En ce sens-là, c'est ouvert à beaucoup de monde. Les critères ne sont pas trop exigeants. C'est facile d'en avoir.

J'ai senti dans les documents que vous avez préparés que vous pensez plus en termes de capital de risque, donc si vous proposez offrir aux entreprises un capital de risque qui est plus facile, il faudrait que les barrières d'entrée soient un peu plus hautes que pour les prêts aux petites entreprises. C'est-à-dire que nous avons assez, nous les entreprises, de faire face à la compétition internationale dans notre domaine, que l'on n'a pas besoin d'avoir une compétition, je dirais, induite de petites entreprises qui ont été privilégiées par des prêts qui vont les faire vivre le temps qu'il faut pour tout simplement dépenser le prêt et embêter les entreprises qui travaillent depuis fort longtemps à la croissance de leur marché.

J'aimerais vous parler de ce que je connais, l'exemple des Parfumeries dans un jardin, et vous dire comment on a vécu depuis notre naissance toute la dimension financement. Je vous remercie encore de nous avoir invités ici parce que cela nous fait réfléchir sur notre histoire et cela nous démontre ce qu'on a fait de bien, ce qu'on a fait de moins bien, et ce qu'il faut faire de mieux encore.

En 1986, avec un petit capital de fond de tiroir, j'ai gratté tout ce que j'avais, j'ai acheté une entreprise qui s'appelait Les boutiques dans un jardin. Pour le bénéfice de votre Comité, Les boutiques dans un jardin, c'est une entreprise spécialisée dans le *software* de la salle de bain, toute la partie douce de la salle de bain, à partir du savon parfumé jusqu'au peignoir, en passant—madame la greffière me regarde, elle connaît peut-être cela plus que messieurs—par les bains moussants, les eaux de toilettes, les laits parfumés, etc. On s'adresse à plusieurs clientèles.

Donc, en 1986, j'ai acheté un petit noyau. Il y avait cinq magasins qui existaient au Québec qui s'appelaient Les boutiques dans un jardin et qui étaient une franchise de la maison-mère en France, du concept international dans un jardin. L'entreprise n'était d'aucune façon financée. Ça me prenait 1,25 million de dollars pour acheter l'entreprise parce que je n'achetais que des actifs qui n'étaient pas financés.

Une banque, la Banque nationale, qui m'a fait confiance, m'avait demandé quelles étaient les garanties que j'avais à offrir. Je leur ai raconté un peu mon passé et je leur ai demandé s'ils aimaient la couleur de ma cravate car c'est tout ce que j'avais. Ils m'ont alors prêté 1,25 million de dollars. Je leur ai remis en—dedans de six mois 500 000\$. Ils m'ont fait confiance et c'est un peu grâce à eux si je suis en entreprise aujourd'hui.

En 1987, comme l'entreprise allait bien, je me suis mis en tête de racheter la compagnie-mère en France. C'est ce qui est arrivé. La fille dans un jardin au Québec a acheté la société-mère en France.

Très fiers de cette expérience, vers la fin de 1987 et le début de 1988, on s'est mis à ouvrir plusieurs magasins maintenant que nous étions maîtres de nos destinées. On n'avait plus besoin de demander des permissions pour faire de la publicité,

[Translation]

from that angle, it's open to a large number of people. The criteria are not very demanding; it's easy to obtain a loan.

From the documents you have prepared, I am under the impression that you are more interested in risk capital, and if you are thinking of offering easier access to risk capital it would be necessary to have an eligibility threshold somewhat higher than for small business loans. What I mean is that we are a bit tired, and when I say we I mean businesses, to be confronted with international competition and then having to face I might call unfair competition on the part of small businesses who receive loans and will operate only as long as they can spend the money lent to them; during that period they simply impede the progress of well-established enterprises who have been working for a long time at developing their market.

I would like to stick to what I know, the Parfumeries dans un jardin stores and tell you about our experience, from day one, with financing. Again I wish to thank you for inviting us to appear before you because that led us to reflect upon our history and to single out what we did right, what was not so good, and what has to be improved.

In 1986, I took everything I owned and with that small capital I bought a business that was styled "Les Boutiques dans un jardin". For the benefit of your committee, "Les boutiques dans un jardin" are stores specializing in what I call software of the bathroom, or the "soft" consumables, from scented soap to bathrobes, including—the clerk is looking at me and she probably knows better than you gentlemen those various products—bubble bath, eau de toilettes, scented skin lotions, etc.. We cater to several distinct groups of customers.

So, in 1986, I bought a small-core business. There were five "Les boutiques dans un jardin" stores in Quebec at the time, and they were franchises of a French company that had created the international concept of «garden stores». The business I bought did not have any financing. I had to get \$1.25 million to buy the business because I was purchasing assets that were not financed.

One bank, the National Bank, trusted me; they asked me what security I could offer. I explained my background, and I asked them if they liked my necktie because that's all I had. They did however lend me \$1.25 million. Within six months I had paid back \$500,000. They did trust me, and it is partly thanks to them that I am in business today.

In 1987 my business was progressing very nicely, and I decided to buy the franchising company in France. Which I did. The "dans un jardin" daughter in Quebec bought out the mother company in France.

That experience made us proud, and toward the end of 1987 and the beginning of 1988, we opened several stores since we were now master of our destiny. It was no longer necessary to ask for permission to start an advertising campaign, and so on.

[Texte]

[Traduction]

etc. On a ouvert plusieurs magasins. Comme je vous l'ai dit, je suis comptable agréé de formation, on faisait des bons profits mais je me suis aperçu que lorsque tu fais 300 000\$ de profits, tu ne peux pas dépenser 800 000\$ pour de l'expansion. C'est ce que j'étais en train de faire.

So we did open several stores. As I told you, I was trained as a chartered accountant, our profits were pretty good, but I became aware of the fact that the \$300,000 in profits did not make it possible to spend \$800,000 for expansion. And yet, that's what I was doing.

• 1205

Ce qui est arrivé à ce moment-là, en avril 1988, de la même Banque Nationale, un bon matin, ils sont arrivés, ils étaient trois. Ils sont arrivés dans mon bureau et venaient me rendre une petite visite pour me dire: Monsieur Gagnon on ne vous prêtera plus. C'est assez, arrêtez votre expansion parce que vous prenez l'argent de l'épicerie pour investir dans du long terme. Nous ne sommes pas capables d'aller plus loin. On ne va pas vous mettre de pression. On va attendre que vous passiez à l'action; on ne veut pas que vous nous payiez demain matin, vous n'êtes pas capable mais il faut que nos prêts réduisent à tous les jours.

And then, at that time, in April 1988, three men from the very same National Bank dropped in. They came to my office and just wanted to tell me: Mr. Gagnon, we are no longer going to loan you any money. Enough is enough, stop your expansion because right now you are taking grocery money for long-term investment. As for us, we are not in a position to go further. We are not going to apply pressure. We can wait until you take the necessary measures; we are not asking to be paid tomorrow morning, and you couldn't do it anyway, but what we do want is to see the amount of the loan outstanding reduced every day.

C'est à partir de ce moment qu'on s'est mis en tête de faire le concept de franchise. Aujourd'hui, sur 60 magasins, 59 sont franchisés et appartiennent à 55 propriétaires franchisés. Mais, pour aller en franchise, il fallait absolument qu'on donne des marges de profits importantes à ces gens-là, et être capables de marges de profits importantes au niveau de la centrale. On s'est dit qu'il faudrait bien fabriquer nos produits. On s'est mis à fabriquer nos produits. Actuellement, on fabrique 70 p. 100 de nos produits; ils sont fabriqués à Boucherville. On commence à exporter alors qu'avant nous importions 100 p. 100 de nos produits.

It is at that time that we decided to franchise stores. Today we have 60 stores and 59 of them are franchised business, the property of 55 individual franchise owners. However, in order to offer franchises, it was absolutely necessary to provide large profit margins for the franchisees and be able to maintain large profit margins for this central organization. We then decided that we had to manufacture our own products. And that's what we did. At present we manufacture 70% of our products. The plant is in Boucherville. We used to import 100% of our products, now we are beginning to export.

Monsieur le président, membres du Comité, on a été capable de franchiser et de grandir aussi vite, à partir de 1988, de lancer huit magasins pour se rendre à 60 aujourd'hui, avec un véhicule extraordinaire qui s'appelle le «Prêt à la petite entreprise». Pour nous, c'est simple; toutes les améliorations coûtent 75 000\$. Nous les finançons avec le prêt à la petite entreprise. Le droit de franchise, nous le finançons nous-mêmes et les inventaires, nous demandons à la banque de les financer. En gros, ça coûte 150 000\$ de s'acheter une franchise. Le franchisé doit mettre 50 000\$ comptant et on a un programme de financement en trois parties pour le total de 100 000\$ soit, nous-mêmes, le prêt à la petite entreprise et les banques à charte. Si on n'avait pas eu des prêts à la petite entreprise, on ne serait certainement pas rendu à la moitié du chemin où nous sommes maintenant.

Mr. Chairman, members of the committee, if we have been able to franchise and to grow as fast as we did, beginning in 1988, if we have been able to open 8 stores to begin with and to now have 60 in business, this is due to an extraordinary mechanism: The small business loan. For us it's very simple; all the improvements we make cost \$75,000. They are financed through a small business loan. We finance ourselves the cost of obtaining the franchise, and the bank finances the inventories. Altogether, it costs \$150,000 to buy a franchise. The franchise must pay \$50,000 cash and the remaining \$100,000 are financed three ways: ourselves, a small business loan, and the chartered banks. Without the small business loan, we wouldn't be half way to the point we have reached.

Par contre, je dois vous dire une chose. On a pris ce véhicule-là très au sérieux et qu'il soit arrivé des malchances sur notre chemin, que certains magasins que nous avons ouverts en franchise—soit que l'emplacement n'était pas bon, soit que la franchisee était moins bonne qu'on le pensait, ou les deux—ont eu des difficultés et sont venus proches de la faillite, nous n'avons jamais utilisé la garantie que le gouvernement offrait aux banques, soit 90 p. 100 du prêt à la petite entreprise. Nous avons toujours, quand l'une de nos franchisees était en difficulté, repris nous-mêmes sa position, en attendant de trouver un autre franchisé.

But I must say one thing. We have treated the small business loan very seriously; whatever bad luck we had on our way, whenever some of the stores we franchised encountered some difficulties or even came close to bankruptcy—either because the location was not good or because the operator was not as good as we thought, or both—we never called upon the guarantee given to the banks by the government, that is 90% of the small business loan. Whenever one of our franchised businesses was in difficulty, we assumed ourselves its commitments, while looking for another franchise operator.

Ce qui veut dire que pour nous, le PPE c'est un véhicule extraordinaire, mais on n'a jamais fait perdre cinq cents au gouvernement canadien pour ces garanties. Avec cela, nous avons créé à la centrale 80 emplois. Nous avons créé

All this to say that the small business loan is, for us, an extraordinary tool, but we never did cost a nickel to the government, under the guarantee program, when using that tool. Thanks to this mechanism, we created 80 jobs at our main

[Text]

indirectement 200 emplois dans le réseau des 60 magasins. Notre concept est en demande dans le monde entier. On est devenu une entreprise canadienne dont la direction est au Canada. Nous faisons de bons profits. Nous avons une bonne trésorerie. Cependant—peut-être que je ne l'ai pas dit au début, mais mon commentaire sera bref et j'essaie d'être le plus clair possible—actuellement, nous sommes en demande dans le monde entier.

Nous sommes, dans notre domaine—c'est sans prétention, ça vous a fait rire—le *software* de la salle de bains, mais c'est bon, vous allez vous en rappeler—les meilleurs au monde.

• 1210

On pourrait être les plus grands s'il y avait une injection de capital de risque dans notre entreprise.

Nous avons actuellement des propositions d'injection de capital de risque. Pour vous donner un ordre de grandeur, il n'y a pas de problème, notre entreprise fait 20 millions de chiffre d'affaires au détail. Notre marge de crédit est de 2 millions de dollars avec la banque. On en utilise que 40 p. 100 ou à peu près. Nous n'avons pratiquement pas de prêts à long terme. Les PPE, se sont nos propriétaires-opérateurs, les franchisés qui les détiennent.

Nous avons des propositions pour du capital de risque pour à peu près 1,5 à 2 millions de dollars. L'institution en question veut obtenir pour cela 25 à 30 p. 100 de notre capital. *No way*, jamais! Jamais on ne va laisser aller 30 p. 100 de notre capital pour 1 million et demi ou 2 millions de dollars, ça serait vendre son entreprise pour un plat de lentilles.

Ce que j'ai à dire au Comité là-dessus, c'est que vous avez fait grandir notre entreprise avec le PPE. Mon message est de dire qu'il ne faut pas nous laisser là. Une fois qu'on a grandi, on peut aller plus loin. Ce qu'on propose, c'est que vous appuyiez des institutions financières un peu dans la formule du PPE, mais, des entreprises comme les nôtres qui sont capables de devenir internationales demain matin, pour qu'on puisse obtenir des débetures non garanties. Quand je dis non garanties, je veux dire que nous n'avons pas de garanties à offrir dans l'entreprise, pas parce qu'on ne veut pas en donner, mais parce qu'il n'y en a pas.

La banque a toutes les garanties qui sont les comptes à recevoir, les inventaires, les petits équipements. On a de petits prêts à long terme. Quant à l'immeuble, nous le louons. On représente le type d'entreprises qui sont structurés comme nous.

Pour être capable de prendre un essor extraordinaire qui aurait des effets bénéfiques pour les emplois, pour les actionnaires bien sûr, pour les fournisseurs et pour les clients, il nous faudrait, fondamentalement, détenir des débetures pour lesquelles nous n'avons pas de garantie, que l'on pourrait remettre sur une période de 7 à 10 ans et qui pourraient être à la limite convertibles en actions ordinaires si les termes de remboursements ne sont pas respectés.

[Translation]

office and, indirectly, 200 jobs in the 60 stores making up our network. Our concept is in demand throughout the world. We are now a canadian enterprise, run in Canada. Our profits are good. Our cash position is good. At present, there is a demand for our formula throughout the world; I possibly didn't mention that at the beginning, but my comment is going to be very brief and I'll try to be as clear as possible.

In our field—you may smile, but we're not bragging—that is the bathroom software, you are not about to forget that phrase, in our field then, we are the best in the world.

We could even be the largest firm in the field if only we could access risk capital.

We presently have some proposals to that end. To give you an idea, and I have no problem supplying these figures, our firms have a retail sales volume of \$20 million. The bank has granted us a \$2 million credit line. That credit line is only used in a proportion of 40% approximately. We have practically no long term debt. The small business loans were granted to our franchised owner operators who are responsible for them.

A financial institution has offered us roughly \$1.5 million to \$2 million of risk capital but, in exchange, that institution wants 25%–30% of our capital stock. *No way*. Never! Never are we going to let go of 30% of our capital stock in exchange for \$1.5 million or \$2 million; this would amount to selling our business for a mess of pottage.

On that subject, I want to tell you that it is the small business loan mechanism that made it possible for our enterprise to grow. My message is that we should not stop there. Once you begin to grow, you want to go further. What we suggest you do is that you support financial institutions somewhat along the lines of the small business loan formula but providing support for businesses such as ours that are capable of attaining international status tomorrow morning, to enable us to have non-secured debentures. When I say unsecured, I mean that we have nothing to pledge, not because we do not want to provide guarantees, but because we do not have anything to pledge.

The facilities extended by the banks are secured by our receivables, our inventories, and the small pieces of equipment we have. We have some long term loans. As for the building, we are renting it. And we are typical of businesses having a similar structure.

In order to really expand and enjoy growth that would benefit employment, shareholders, of course, as well as suppliers and customers, we basically need debentures that we cannot secure and that could be paid back over a period of seven to ten years and perhaps could possibly be convertible and exchanged for common stock if the repayment schedule is not met.

[Texte]

[Traduction]

À ce moment-là, il faudrait que le gouvernement puisse donner des garanties sur des critères différents, parce qu'il n'y a pas d'actif. Je dois vous dire en passant que je n'ai pas fait l'historique complet de la réalisation des prêts aux petites entreprises, mais lorsqu'une banque est obligée d'essayer de se faire rembourser par le gouvernement ou le prêt aux petites entreprises, il ne doit pas rester grand-chose.

Donc, je dis que le gouvernement peut offrir, pour une débenture non garantie, à une institution financière une garantie de l'ordre de 75, 80, 85 p. 100. Il est bien important que la banque garde une responsabilité, ne serait-ce que pour surveiller les garanties que le gouvernement a faites.

Le président: Je vous demande de conclure rapidement. Il y aura certainement des questions de la part des députés.

M. Gagnon: Je voulais vous dire, monsieur le président, que c'était là mon message.

Le président: Merci beaucoup.

J'invite M. Rocheleau à poser des questions.

M. Rocheleau: Merci monsieur le président.

Bonjour, monsieur Gagnon. Je voudrais vous féliciter pour votre témoignage et pour votre réussite qui est magistrale. Je voudrais vous dire que vous êtes parmi les entrepreneurs québécois dont les Québécois sont fiers, sur lesquels ils comptent aujourd'hui et demain.

Il y a deux choses qui m'ont frappé au début de votre présentation. Sur quoi, la banque s'est-elle basée pour vous prêter 1,5 million, si ma mémoire est bonne?

• 1215

Quand vous suggérez une forme de mise en garde aux membres du Comité, car vous êtes le premier témoin à tenir un langage aussi positif, on sent que vous n'avez jamais eu de problèmes avec la banque. Vous nous dites même d'être vigilants dans nos recommandations, face au capital de risque, de ne pas trop ouvrir la machine, car cela pourrait rendre plus de mauvais services que de bons services. J'aimerais que vous élaboriez là-dessus, si possible.

M. Gagnon: Pour commencer, la banque nous a prêté avec des garanties tangibles. Nous avions cinq magasins, nous avions des améliorations locatives, des équipements que nous avons offerts en garantie. Il y avait des inventaires de l'ordre de 600 000\$, nous les avons offerts en garantie, et ils m'ont demandé ma signature. Le plus gros de mon expérience, en termes de planification financière, avait été fait avec des clients de la banque ou avec des clients que j'avais amenés à la banque et dans aucun cas sur 20 ans, sauf un cas, la banque n'avait perdu d'argent avec les expériences qu'on avait vécues ensemble. Donc, il y avait un élément de confiance qui était là aussi.

Je peux aussi vous dire que ce n'est plus la Banque Nationale qui est notre banquier. Il y a une belle concurrence sur le marché, et nous avons eu des offres de la part d'autres banques; localement, on ne trouvait pas qu'on était bien traités par la banque. Mais on pourrait retourner à la Banque Nationale quand on le veut. On a fait un changement, on va rester là pour un bon moment.

Under those conditions, it would be necessary for the government to provide guarantees using different criteria because there are no assets available. I must mention that I did not give you a complete history of the small business loan mechanism, but when a bank has to go to the government for repayment of a small business loan, there is probably not much left for the bank.

So, what I'm saying is that the government might offer to the financial institution a guarantee of 75, 80, 85% of the value of an unsecured debenture. It is very important that the bank has some responsibility, if only to monitor the guarantees offered by the government.

The Chairman: I must ask you to conclude briefly. I am sure members will have questions for you.

Mr. Gagnon: This is what I wanted to say, Mr. Chairman, this was my message.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Rocheleau, the floor is yours.

Mr. Rocheleau: Thank you Mr. Chairman.

Good morning Mr. Gagnon. I would like to congratulate you first of all for your statement and for your magnificent success. I must say that you are among the entrepreneurs that make Québécois proud, they are the people on whom the Québécois rely today and will rely on tomorrow.

I was struck by two things you mentioned at the beginning of your presentation. On what basis did the bank grant you the first loan, \$1.5 million if I remember correctly?

When you suggest that the members of the committee should proceed with caution one gets the feeling that you never encountered any difficulties when dealing with the banks, actually you are the first witness with such a positive outlook. You are telling us that we should be cautious when drafting our recommendation, regarding risk capital, and you ask us not to open the door too wide because the consequences might be more negative than positive. Could you elaborate on that, if possible.

Mr. Gagnon: To begin with, the loan granted by the bank was based on tangible assets. We had five stores, we also had leasehold improvements, as well as equipment that was offered as guarantee. The value of our inventory was approximately \$600,000 and that also was offered as guarantee, and finally they had my signature. With regard to financial planning, most of my experience was with clients of that bank or clients that I had brought to the bank and over a period of 20 years of working together, the bank lost some money only in one case. That also provided some reassurance.

I should also tell you that National Bank is no longer our bank. There is a lot of competition on the market, and we receive offers from other banks; at the local level, we felt that we were not well-treated by that bank. But we can go back to the National Bank anytime we want to do so. However, we did change and we are going to stay where we are for a good while.

[Text]

Lorsque je dis de ne pas ouvrir trop large au niveau du capital, je faisais un parallèle avec le prêt à la petite entreprise. C'est facile d'avoir ce genre de prêt aujourd'hui. Il n'y a presque pas de critères moraux à remplir. Si vous avez des garanties tangibles, si vous avez un plan d'affaires, un petit plan d'affaires, si vous correspondez à des clauses techniques, vous pouvez avoir un prêt. Il n'y a pas de garantie, on ne demande pas de garantie de confiance, d'expérience, on n'insiste pas beaucoup là-dessus.

Je pense que lorsque l'on va au niveau du capital de risque, on doit être plus attentif que cela. On doit regarder, car c'est un capital de risque, au niveau de la gestion. Bien sûr, il y a les réalisations de l'entreprise, sa direction, mais aussi l'ensemble de sa gestion.

On ne doit pas créer de compétition interne indue. Je donne souvent l'exemple des gens qui font des armoires de cuisine. N'importe qui peut faire des armoires de cuisine. On peut commencer dans son garage. Il faut faire attention.

Nous sommes actuellement les leaders au Québec, mais avant nous, il y avait tous les compétiteurs internationaux. On les a tous retournés dans leur tranchée. On est capables d'être leaders au Canada, en Amérique du Nord. Nous serions capables de le faire avec un investissement capital de risque important.

Je ne sais pas si cela répond à votre question.

M. Rocheleau: Oui.

Le président: Merci, monsieur Rocheleau.

Mr. Ianno, please.

Mr. Ianno: Thank you very much for coming. It's nice to see someone with a lot of self-confidence. Do think with this tie I might be able to get \$1.25 million?

Mr. Gagnon: It's a nice tie.

Mr. Ianno: Yours seemed to work, and I'm sure many Canadians across the country who have a lot of confidence in themselves. . . Unfortunately, maybe their ties aren't as good according to the banks they attend upon. I wish that your formula would be given to everyone and then we'd have a lot of people working.

I have a couple of questions. Since you want government to participate in your expansion, how much money do you need to expand right now?

Mr. Gagnon: Around \$1.5 to \$2 million.

Mr. Ianno: You had basically \$600,000 of inventory and five stores, and you asked for \$1.25 million.

Mr. Gagnon: No, we had.

Mr. Ianno: You had. You asked for \$1.25 million and you got it, because of the trust. Is that right?

Mr. Gagnon: Yes, in 1986.

Mr. Ianno: Now you have 60 stores.

[Translation]

When I said the doors should not be opened too wide when talking of venture capital, I was comparing that to the small business loan. It is quite easy to get that kind of a loan today. There are practically no ethical criteria to be met. If you have some tangible assets, if you have a business plan, a small business plan, if you meet technical requirements, you get your loan. There are no guarantees, there is no mention of general credit, or of experience, those things are not particularly stressed.

In my opinion, when dealing with venture capital, a greater level of caution is required. Management must be looked at carefully, because you are dealing with risk. Of course, one takes into account the achievement of the business, its top management, but also all aspects of management.

One should not create undue domestic competition. I often cite as an example the kitchen cupboard business. Anybody can start making kitchen cupboards. You can start working out of your garage. But one has to be careful.

At the present time, we are the leaders in Quebec, but, before us, there were many international competitors. We send them all back to their bunkers. We are quite capable of being the leaders in Canada, in North America. We could reach that goal with a sizeable input of venture capital.

I'm not sure whether that answers your question.

Mr. Rocheleau: Yes it does.

The Chairman: Thank you, Mr. Rocheleau.

Monsieur Ianno, vous avez la parole.

M. Ianno: Je vous remercie vivement de vous être présenté. C'est un plaisir de rencontrer quelqu'un qui croit en lui. Est-ce que vous pensez que la couleur de ma cravate me permettrait d'obtenir un prêt de 1,25 million de dollars?

M. Gagnon: C'est une jolie cravate.

M. Ianno: La vôtre a bien semblé donner des résultats; je suis certain qu'il y a beaucoup de Canadiens partout au pays qui ont confiance en leurs propres qualités. . . Malheureusement peut-être la couleur de leur cravate ne plaît pas assez à leur banquier. Je crois que l'on devrait communiquer votre formule à tout le monde et beaucoup de gens retourneraient alors au travail.

Je voudrais vous poser une ou deux questions. Vous voudriez que le gouvernement participe à votre expansion. De combien d'argent auriez-vous besoin maintenant?

M. Gagnon: Environ 1,5 million à 2 millions de dollars.

M. Ianno: Vous aviez 600 000\$ de stocks et cinq magasins, et vous avez demandé 1,25 million de dollars.

M. Gagnon: Nous l'avons obtenu.

M. Ianno: Vous l'avez eu. Vous avez demandé un prêt de 1,25 million de dollars et vous l'avez obtenu, parce qu'on vous faisait confiance. Est-ce exact?

M. Gagnon: Oui, c'était en 1986.

M. Ianno: Maintenant vous avez 60 magasins.

[Texte]

Mr. Gagnon: Yes.**Mr. Ianno:** What kind of inventory do you have?**Mr. Gagnon:** It is \$2.5 million.

• 1220

Mr. Ianno: So that's four times, actually. And you're asking for \$1.5 million. Is that what you just said?**Mr. Gagnon:** Yes.**Mr. Ianno:** Why can't you get it from the banks to expand internationally and be the biggest?**M. Gagnon:** Nous avons déjà une marge de crédit avec la banque pour nos opérations courantes qui est garantie par les inventaires et les comptes à recevoir. La banque prête à court terme. On ne peut pas prendre l'argent de l'épicerie pour l'investissement à long terme. Donc, lorsque l'on parle de 1,5 ou 2 millions de dollars additionnels, c'est pour être capables de prendre de l'expansion sur le continent nord-américain, avec ou sans franchise.**Mr. Ianno:** When I look at the ratios that you just stated—were you using 40%?**Mr. Gagnon:** Yes.**Mr. Ianno:** So you never really used the full amount. You were using 40 at 1.25%.**Mr. Gagnon:** But during September perhaps we will use that, because it's before Christmas.**Mr. Ianno:** For a short term. And since they trust you because of your 20 years experience, to ask for another \$1.5 million when you are basically four times as solvent, and these three bankers that come from—**M. Gagnon:** Ce n'est pas l'affaire des banques à charte de faire du capital de risque.**Mr. Ianno:** So it's not the role of banks to lend risk. I'm having difficulty understanding this. When you only had \$600,000 and you got a \$1.25 million loan or line of credit, was that risk?**Mr. Gagnon:** It was.**Mr. Ianno:** So \$600,000 for \$1.25 million, and now we're asking for \$1.5 million but you're worth \$2 million. Somehow it seems to be less of a risk. What changed? Am I missing something?**M. Gagnon:** Non. Après tout nous sommes déjà structurés pour notre financement à court terme avec la banque. Si on veut faire des investissements à long terme, il faut aller voir des institutions qui nous prêtent à long terme. Vous n'achetez pas votre voiture *cash* avec votre salaire. Peut-être le faites-vous?**Mr. Ianno:** What did the banks say when you were trying to do a long-term expansion, especially with a great track record for six or seven years? You're the best in the world with software. Why are they saying no? Is it because they no longer trust you or is it that you don't have the competence? I'm talking long term, not short term. Why won't they give it to you?

[Traduction]

M. Gagnon: Oui.**Mr. Ianno:** Quelle est la valeur de vos stocks actuellement?**M. Gagnon:** Deux millions cinq cent mille dollars.**Mr. Ianno:** Cela fait donc quatre fois plus. Et vous demandez 1,5 million de dollars. C'est bien ce que vous avez dit?**M. Gagnon:** Oui.**Mr. Ianno:** Pourquoi ne pouvez-vous pas obtenir cela des banques afin de vous lancer sur le plan international et de devenir le plus important dans ce secteur?**Mr. Gagnon:** The bank has already granted us a line of credit for our normal operation and that is secured by our inventory and our receivables. The bank grants us short term loans. But it can not use grocery money for a long term investment period. Therefore when I am speaking of an additional \$1.54 million or \$2 million, such investment would be used to expand on the North American continent, with or without a franchise mechanism.**Mr. Ianno:** Je pense au pourcentage que vous avez mentionné il y a quelques instants; vous utilisez 40 p. 100 de votre marge de crédit?**M. Gagnon:** Oui.**Mr. Ianno:** Vous n'avez donc jamais utilisé la totalité. Vous vous êtes servi de 40 p. 100 à 1,25 p. 100.**M. Gagnon:** Oui, mais durant le mois de septembre nous utiliserons peut-être le maximum, en prévision de Noël.**Mr. Ianno:** Mais c'est à court terme. Mais étant donné qu'on vous fait confiance en tenant compte de vos 20 ans d'expérience, si vous demandez 1,5 million de dollars supplémentaires alors que vous êtes solvable pour quatre fois plus, et il y a ces trois banquiers qui viennent. . .**Mr. Gagnon:** Chartered banks are not in the venture capital business.**Mr. Ianno:** Donc, les banques ne sont pas là pour prêter à risque. J'ai des difficultés à comprendre cela. Quand vous aviez uniquement 600 000\$ et que vous avez obtenu un prêt ou une marge de crédit de 1,25 million de dollars, n'y avait-il pas un risque?**M. Gagnon:** Le risque était là.**Mr. Ianno:** Donc, avec 600 000\$ vous avez obtenu 1,25 million de dollars, et vous demandez maintenant 1,5 million de dollars alors que vous pesez 2 millions de dollars. Il me semblerait que le risque soit réduit. Qu'est-ce qui a changé? Est-ce que j'ai oublié quelque chose?**Mr. Gagnon:** No. You must realize that we already have arrangements with the bank for short term financing. For long term investments, it is necessary to deal with financial institutions working in that field. One doesn't use one's salary to pay cash for a car. Maybe you do?**Mr. Ianno:** Qu'est-ce que les banques vous ont dit quand vous avez voulu faire une expansion financée à long terme, en pensant particulièrement à l'excellente feuille de route que vous avez établie au cours des six ou sept dernières années? Avec votre «software» vous êtes le meilleur monde. Pourquoi les banquiers disent-ils non? Auraient-ils perdu confiance en vous, ou manquez-vous de compétence? Je parle à long terme, et non pas à court terme. Pourquoi ne vous accorde-t-on pas ce que vous demandez?

[Text]

[Translation]

M. Gagnon: Ils ne m'ont pas dit non, je ne le leur ai pas demandé. Je n'ai pas demandé le capital de risque à la banque et je ne le leur demanderai pas non plus.

Mr. Ianno: Why wouldn't you ask and why would you ask the government?

M. Gagnon: En fait, je ne le demande pas au gouvernement. Vous m'avez invité pour faire des propositions, je vous dis que vous aidez les entreprises avec les prêts aux petites entreprises; vous les faites avancer. Une fois qu'elles sont rendues à un point donné, ne les laissez pas tomber, continuez avec elles. Donc, si ce que vous faites est bon pour le moyen terme, et je vous en ai donné la preuve, pourquoi ne continuez-vous pas avec le long terme?

Mr. Ianno: It's still the government participating. Why wouldn't you ask the banks for the long term, so that you can become the biggest? You do have a great international product.

M. Gagnon: Actuellement, j'ai des propositions d'autres institutions financières qui font du capital de risque, pas des banques. Je suis à les étudier. Je ne vous parle pas en mon nom personnel. Je représente ce que je pense être des entreprises comme la nôtre. Je n'attendrai probablement pas après les conclusions de votre Comité. Je vais probablement négocier avec eux pour qu'ils investissent dans notre entreprise. Je vais négocier pour que la participation soit moins grande, qu'ils ne viennent pas prendre 25, 30 p. 100. Peut-être prendront-ils 10, 15 p. 100 ou on pourra racheter avant qu'ils ne prennent leur part.

Mr. Ianno: So you're going to venture capital.

I just can't get to why he hasn't gone to the bank.

• 1225

M. Gagnon: Ça ne regarde la banque.

The Chairman: I think we'd better go to our next questioner, Mr. Hanrahan.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): I'll make it very short in view of the hour.

Thank you very much for coming. One statement you made seemed to contradict many of the witnesses we've heard from in the past, namely, that it is easy to get small-business loans today.

What we have heard is that it is very difficult for many people under various circumstances to get small-business loans. I was wondering if you could expand on why you would say that. On what criteria do you base that statement?

M. Gagnon: Écoutez ce que je vous dis. Je recueille des propos des institutions financières où on nous dit que le prêt aux petites entreprises, c'est du gâteau. Selon moi, pour ne pas être capable d'obtenir un prêt aux petites entreprises, aujourd'hui, il faut être dans une position tout à fait précaire.

Mr. Gagnon: They did not say no, and I didn't ask. I never asked my bank to give me risk capital and I have no intention of doing so.

M. Ianno: Pourquoi ne pas le demander à votre banque, et pourquoi le demander au gouvernement?

Mr. Gagnon: Actually, I'm not asking the government to provide me with capital. You asked me to make suggestions, and I told you that you were helping businesses with the small business loans; you help them to grow. Once they have reached a certain point, do not forget about them, do continue to work with them. Therefore, if what you do for the medium term is good, and I demonstrated to you that it is, why not go on with the long term?

M. Ianno: Il s'agit toujours d'une participation du gouvernement. Pourquoi ne pas demander aux banques de vous prêter à long terme afin de vous permettre de devenir la plus grosse entreprise dans ce domaine? Vous avez un excellent produit pour les marchés internationaux.

Mr. Gagnon: In fact, I have received propositions from other financial institutions that deal with risk capital; they are not banks. I am studying these proposals. Here, I am not speaking for myself; I'm speaking on behalf of businesses I believe to be similar to ours. I'm probably not going to wait for your committee to present its findings. Most likely, I'm going to negotiate with these institutions so that they invest in our business. I'm going to negotiate for a smaller share of our capital stock. I do not want to part with 25% or 30%; we might arrive at 10% or 15%, or yet again, we might buy back their contribution before they share in our capital.

M. Ianno: Donc, vous allez chercher du capital risque.

Je n'arrive toujours pas à comprendre pourquoi il ne s'est pas adressé à la banque.

Mr. Gagnon: That is not any of the bank's business.

Le président: Je crois que nous pouvons passer au suivant pour les questions; monsieur Hanrahan.

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Compte tenu de l'heure, je serai très bref.

Je vous remercie d'être venu ici aujourd'hui. L'une de vos déclarations semble contredire ce que bon nombre des témoins que nous avons entendus nous ont dit; en effet, vous dites qu'il est actuellement très facile d'obtenir un prêt à la petite entreprise.

Jusqu'à présent, bon nombre de témoins, représentant des circonstances variées, nous ont dit qu'il était très difficile d'obtenir un prêt à la petite entreprise. Je me demande s'il vous serait possible d'expliquer votre remarque. Quels sont les critères qui vous ont amené à faire cette déclaration?

Mr. Gagnon: Listen, I hear what financial institutions say regarding small business loans; for them, it's a piece of cake. In my opinion, if one cannot secure a small business loan, today, that person or business must be in a very precarious position.

[Texte]

Le président: Je m'excuse. . .

I think you have to make a distinction here, Mr. Hanrahan. I think Mr. Gagnon was talking about the SBLA and how it applies to loans on equipment, whereas some of the witnesses we have heard from are talking about loans for working capital.

Mr. Gagnon: Conventional loans.

The Chairman: Yes, conventional loans for working capital. Basically the SBLA doesn't extend to working capital.

I think for some of the witnesses who have been before our committee, that's where their difficulty has lain.

Mr. Hanrahan: Okay. Thank you for the clarification. I think I understand what he's getting at now.

Le président: C'est une question que je voulais vous poser. Hier, nous avons entendu un témoin qui nous a suggéré d'étudier le modèle hollandais qui, semble-t-il, est un programme similaire à la LPPE, où l'on offre un prêt sur le fonds de roulement. Seriez-vous en faveur ou est-ce que ce serait trop généreux en ce qui vous concerne?

M. Gagnon: Monsieur le président, je vous ai entendu en parler, ce matin, avec l'un des témoins du Groupement québécois d'entreprises, et je n'avais jamais entendu parler de l'expérience hollandaise. Je trouve que ce serait extraordinaire. C'est de cela dont on parle.

Le président: D'accord.

M. Gagnon: Actuellement lorsque l'on dit «prendre de l'expansion», on ne peut pas se permettre de faire des pertes ni même un *break even*. À cause de notre croissance il faut faire des profits continuellement. On ne peut pas prendre un temps d'arrêt. On ne peut même pas penser... On a fait, l'année passée, entre 700 000 \$ et 800 000 \$ de profits. Cette année, il nous faut faire 1,2 million. C'est la croissance qui le commande. Si on avait un investissement—capital de risque qui s'en va en fonds de roulement—on serait capable de souffler un petit peu et de planifier pour notre croissance encore mieux.

Le président: D'accord. Dernière question.

M. Legault: Par contre, quand vous parlez du «bonbon» des banquiers, a priori, cela semble contradictoire. Si je comprends le sous-entendu, vous voulez dire que vous êtes favorable aux PPE pour la ligne de crédit, mais vous jugez que les banquiers devraient prendre un plus grand risque en vertu de la Loi sur les PPE.

M. Gagnon: Non. Vous ne pourrez les convaincre de prendre plus de risques. Comme le disait un témoin, ce matin, ils vont toujours trouver une façon détournée d'aller se couvrir. Je pense qu'il faut qu'ils prennent un minimum de risques, ne serait-ce que pour surveiller les garanties que le gouvernement offre ou de savoir que si le gouvernement est obligé d'honorer sa garantie. Ça va leur coûter des sous à eux aussi.

Le président: Comme dernière question, est-ce que vous songez d'aller en appel d'offres au public?

[Traduction]

The Chairman: I am sorry—

Je crois qu'il faut faire une distinction, monsieur Hanrahan. Je crois que M. Gagnon parlait de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et de ses dispositions sur les prêts pour l'achat d'équipement, alors que certains des témoins que nous avons entendus parlaient de prêts destinés aux fonds de roulement.

M. Gagnon: Des prêts classiques.

Le président: Oui, des prêts classiques pour financer les fonds de roulement. Essentiellement, la Loi sur les prêts aux petites entreprises ne porte pas sur les fonds de roulement.

Je pense que pour certains des témoins que nous avons déjà entendus, c'était ce qui leur causait des difficultés.

M. Hanrahan: Bon. Je vous remercie d'avoir clarifié cela. Je crois que je comprends maintenant ce dont il parle.

The Chairman: There is one question I wanted to ask you. Yesterday, a witness suggested that we should study the Dutch model, somewhat similar, it would seem, to our Small Business Loans Act, but providing loans for operating capital. Would you be in favour of such a system, or would that be too generous as far as you're concerned?

Mr. Gagnon: Mr. Chairman, I heard you mentioning that system this morning when discussing with a spokesperson for the "Groupement québécois d'entreprises"; I was not aware of the Dutch experience before that. I think it would be excellent. That is what we're talking about.

The Chairman: Fine.

Mr. Gagnon: When we are talking about expansion, one must realize that we cannot allow for losses or even for a break even situation. Because of our growth, we must continue to make profits. We simply cannot stop. We cannot even think of—Last year, our profits amounted to somewhere between \$700,000 and \$800,000. This year, we must have \$1.2 million of profits. We must achieve that in order to continue to grow. If we could have an injection of capital—risk capital that would be used as working capital—we might be able to slow down a little bit and better plan our future growth.

The Chairman: Fine. Last question.

Mr. Legault: However, when you mention "piece of cake" for bankers, it would seem at first hand that there is a contradiction there. If I understand what is implied, you are saying that you are in favour of a small business loan in terms of a line of credit, but you also believe that bankers should assume a greater degree of risk under the Small Business Loans Act.

Mr. Gagnon: No. You could not convince them to assume a greater degree of risk. As one of the witnesses said this morning, they will always find a run-about way to protect themselves. In my opinion, they should assume a minimum of risk, if only in order to monitor the guarantee that the government offers, or to see whether the government will have to deliver on its commitment. Because their own money would also be involved.

The Chairman: As a last question, do you consider going public?

[Text]

M. Gagnon: Oui.**Le président:** Est-ce une bonne alternative pour vous?

[Translation]

Mr. Gagnon: Yes.**The Chairman:** Would that be a good choice for you?

• 1230

M. Gagnon: Notre plan est très simple. Nous tentons actuellement d'intéresser une société de capital de risque pour monter une situation financière encore meilleure pour être capable de vivre encore un an et demi d'expérience de profits plus grands tout en souhaitant que les *price-earning ratio* vont continuer d'augmenter. On n'aime pas ça que les taux d'intérêts augmentent; cela nous nuit un petit peu. Notre idée était d'entrer à la Bourse à l'automne 1995.

Le président: D'accord. Je vous remercie beaucoup pour votre témoignage et vous souhaite bonne chance dans votre entreprise. Je vous invite à communiquer avec nous à nouveau si jamais vous aviez des suggestions supplémentaires à faire au Comité.

M. Gagnon: Je vous remercie beaucoup. Je tiens à vous dire que c'est une très belle initiative que votre Comité entreprend.

Le président: Merci, monsieur Gagnon.

Mr. Glenn Hornick (Owner, Beaver Lumber, North Battleford, Saskatchewan): First of all, I'd like to apologize to the French-speaking members of the committee. My attendance was only confirmed on Friday. I was out of the country, so obviously my schedule was rushed. I got back into the country on Monday and worked Tuesday evening until 1:30 a.m. on my word processor—I think you can see lots of typing mistakes here—to try to have this presentation done. So I apologize to the French members that I wasn't able to have this translated and circulated in French. I hope you'll accept that in the intent it was offered.

I'm going to deal with this in a very pragmatic way. I'm not going to refer so much to my business as to small business in general in Canada and the financing of small businesses. I'd like to take this opportunity to briefly review some of my concerns as they relate to the creation and financing of small businesses in Saskatchewan and all of Canada.

Small businesses today are experiencing great difficulty with operating financing. Although the government, working with the banks has made progress in helping small businesses with term financing on fixed assets, it is increasingly difficult for small business people to obtain adequate operating lines. Also the banks' attitudes toward small businesses certainly could be improved.

Some progress has been made in term financing. Certainly businesses must look at themselves first to see what problems there are, but the attitudes and operating styles of banks are also part of the problem. Banks still seem to think they should shift more of their emphasis to cash management, computer services, and other operational service features, rather than to dealing with the issue of lending money to businesses.

Mr. Gagnon: Our plan is quite simple. We are presently attempting to interest a venture capital lender in order to improve our financial situation and increase our profits still further over the next 18 months while hoping that our price earning ratios will continue to increase. We are unhappy to see interest rates rise, as this is somewhat harmful to us. Our plan was to go public in the fall of 1995.

The Chairman: Right. Thank you very much for your presentation and good luck in your undertakings. Please communicate with us further if you have any more suggestions to make.

Mr. Gagnon: Thank you very much. I would like to add that your committee's initiative is an excellent one.

The Chairman: Thank you Mr. Gagnon.

M. Glenn Hornick (propriétaire, Beaver Lumber, North Battleford, Saskatchewan): Je voudrais d'abord m'excuser auprès des membres francophones du comité. Ma comparution n'a été confirmée que vendredi. Comme j'étais hors du pays, mon horaire a été quelque peu perturbé. Je suis revenu au pays lundi et j'ai travaillé jusqu'à 1 h 30 du matin mardi sur ma machine de traitement de texte—les nombreuses erreurs typographiques en témoignent—pour tenter de terminer cette présentation. Je m'excuse donc auprès des membres francophones de ne pas avoir eu le temps de faire traduire ce document pour le diffuser en français. J'espère que vous accepterez ces excuses dans l'esprit dans lequel elles sont formulées.

Je vais aborder le sujet de façon très pragmatique. Je ne vais pas parler tant de mon entreprise que des petites entreprises en général au Canada et de leur financement. J'aimerais profiter de cette occasion pour exposer brièvement certaines de mes préoccupations au sujet de la création et du financement de petites entreprises en Saskatchewan et dans l'ensemble du Canada.

Le financement des opérations pose actuellement de grands problèmes aux petites entreprises. Bien que le gouvernement ait réalisé des progrès, en collaboration avec les banques, pour ce qui est d'aider les petites entreprises pour le financement à terme des immobilisations, il leur est de plus en plus difficile d'obtenir des marges de crédit adéquates. L'attitude des banques envers les petites entreprises laisse aussi certainement à désirer.

Des progrès ont été réalisés pour le financement à terme. Certaines entreprises doivent d'abord examiner leurs opérations pour y déceler les problèmes qui existent, mais l'attitude et le comportement des banques font aussi partie du problème. Les banques semblent continuer de croire qu'elles devraient mettre davantage l'accent sur la gestion de trésorerie, les services informatiques, et d'autres aspects des services opérationnels au lieu de s'attaquer au problème des prêts aux entreprises.

[Texte]

I believe there is a lack of proper financing at this time for commercial real estate projects in Saskatchewan, in particular, and in most of Canada. Banks have virtually abandoned any reasonable financing Bpackages for commercial projects. There is an obvious absence of aggressive competition in the Canadian banking industry. This makes financing a small business more difficult and more expensive.

Although the Small Businesses Loans Act, which we've talked about to some extent today, is helpful to many small businesses, it could be amended slightly. This would have a tremendous impact on the number of successful new small businesses that could be started, and the impact would be felt almost immediately.

The research and development tax credits program has greatly assisted small businesses, but Revenue Canada seems to have had an unannounced, unilateral change of policy. Revenue Canada science auditors have greatly changed their definition of R and D as defined under the act. This new policy is a lot harsher and more restrictive than the previous one. This is causing considerable grief for businesses and their advisers. Planning for activities and expenditures was based on the old policies, and they are now being assessed under the new policies, which have not been announced or changed through legislation.

• 1235

The GST is everybody's favourite topic. Small business has basically seen the GST as a disaster. The GST has also proven to be very complex and far reaching, and businesses are having to check every type of transaction for compliance. We believe the large amount of GST uncollected to date is a reflection of both the strain on cashflow and the reluctance of business to accept the GST.

The growing underground economy would also seem to me to indicate that small business and Canadians in general have reached their limit with regard to this type of taxation. The \$200,000 business limit for taxation purposes—this has not been amended since 1982.

My ninth point with respect to concerns simply states the size and efficiency of governments—and I believe this affects our ability to finance our small companies.

The tenth concern I have listed is the flight of investment capital from Canada. As all levels of taxation continue to increase in Canada, more and more investors are moving assets to the United States and offshore. This not only drains potential investment from Canada, but very often results in the loss of our successful entrepreneurs and their intellectual assets. It is interesting to note that the entrepreneur of the year in the United States is a Canadian citizen, a Mr. Robert Nourse. I'm sure you have read about him. He is a graduate of Western University, and one of our most precious exports.

Mr. Chairman, these are but a few of the challenges that small business people have to deal with continually. I'm sure there are many more financial issues that could be listed. However, with respect for the committee's time constraints, I

[Traduction]

Je crois que des sources appropriées de financement font actuellement défaut, dans la plupart des provinces du Canada et en Saskatchewan en particulier, pour des projets immobiliers commerciaux. Les banques ont pratiquement abandonné toute forme de financement raisonnable pour les projets commerciaux. Il n'y a manifestement aucune concurrence agressive au sein de l'industrie bancaire du Canada, ce qui rend le financement des petites entreprises plus difficile et coûteux.

Bien que la Loi sur les prêts aux petites entreprises, dont nous avons parlé quelque peu aujourd'hui, soit utile à bien des petites entreprises, il y aurait lieu de la modifier légèrement. Cela aurait, presque immédiatement, une très forte incidence sur le nombre de nouvelles petites entreprises qui pourraient démarrer avec succès.

Le programme des crédits d'impôt à la recherche et au développement a beaucoup aidé les petites entreprises, mais Revenu Canada semble avoir modifié unilatéralement sa politique sans l'annoncer. Les vérificateurs de Revenu Canada semblent avoir abandonné la définition de la R et D établie par la Loi, en faveur d'une nouvelle politique beaucoup plus sévère et restrictive. Cela cause beaucoup de difficultés aux entreprises et à leurs conseillers. La planification des activités et des dépenses était fondée sur les anciennes politiques, et voilà que leur cotisation est établie en fonction de nouvelles politiques qui n'ont été ni annoncées, ni entérinées par des mesures législatives.

La TPS domine toutes les discussions. Pour les petites entreprises, ce fut un véritable désastre. Comme la TPS s'est révélée très complexe et d'une très vaste portée, les entreprises doivent vérifier chaque type de transaction pour s'assurer de la respecter. Nous croyons que le montant élevé de TPS en souffrance jusqu'ici démontre à la fois les difficultés de trésorerie qu'elle provoque et la hargne des entreprises à son endroit.

L'économie clandestine croissante semble aussi indiquer, d'après moi, que les petites entreprises et les Canadiens en général en ont assez de ce genre de taxe. La limite de 200 000\$ établie, aux fins de l'impôt, pour les entreprises n'a pas été modifiée depuis 1982.

Ma neuvième préoccupation porte tout simplement sur la taille et l'efficacité des administrations publiques, ce qui influe à mon sens sur notre attitude à financer nos petites entreprises.

Ma dixième préoccupation a trait à la fuite des capitaux hors du Canada. À mesure que les niveaux d'impôt augmentent partout au Canada, de plus en plus d'investisseurs placent leurs capitaux aux États-Unis et ailleurs à l'étranger. En plus de priver le Canada de capitaux d'investissement potentiel, cela entraîne très souvent le départ d'entrepreneurs dynamiques et de leurs apports intellectuels. Il est intéressant de noter que l'entrepreneur de l'année aux États-Unis est un Canadien, M. Robert Nourse. Je suis certain que vous avez lu des choses à son sujet. Il est diplômé de l'Université Western, et l'un de nos plus précieux produits d'exportation.

Voilà, Monsieur le président, quelques-uns des défis que les petites entreprises doivent constamment relever. Je suis convaincu que nous aurions pu soulever bien d'autres problèmes financiers. Je voudrais toutefois, par respect pour les limites de

[Text]

would like to move on and deal with some suggestions and some recommendations that we feel would have a positive impact on the financing of small businesses and ultimately on the creation of more long-term jobs for our communities.

Small-business people believe that many of the problems relating to financing of their businesses are the result of the absence of competition in the banking industry. As mentioned earlier, this impacts on the banks' attitude and their pricing of loans. Our neighbours to the south have created a far superior financing environment for small business, and we would like to suggest that our government relax the regulations on banking and allow small regional banks to be incorporated to service small business with a more agreeable attitude towards the sector.

I'm sure the banks would disagree with me as far as competition goes; however, I feel I should make that statement.

These regional banks would be much more familiar with the local economies and the local entrepreneurs; therefore, they would be able to more accurately assess the needs of the proposed business, along with the potential economic benefit for the community and the region.

Our government should amend the Small Businesses Loans Act to permit the financing of inventories and the capital cost of purchasing a franchise. History shows us that franchised businesses have a very much higher success rate than the average non-franchise-type business. History also shows us that these franchised operations employ huge numbers of people throughout the world. There are many small communities and large communities that would benefit from these jobs, and we strongly recommend that this committee encourage the House to make the amendments suggested.

We believe our government should reduce the level of taxation on interest income if that income is earned by lending capital to a qualified small business. We believe this would result in a more productive use of savings, while providing a much needed source of capital for small business.

Many small business owners do not want to give up equity, if they can avoid doing so. We feel these people could provide a reasonable security to a private lender, who may require less security than our banks in return for a higher return on the money loaned. We also believe individuals should have the right to invest up to 20% of their RRSPs in small business ventures directly. As the banks continue to squeeze the financing of small businesses, we believe this RSP money may save some jobs and businesses. We respectfully recommend that the government make provisions in the legislation to allow these investments to take place.

[Translation]

temps imposées par le comité, passer à autre chose et aborder quelques suggestions et recommandations susceptibles, à notre avis, d'avoir une incidence positive sur le financement des petites entreprises et, en fin de compte, sur la création d'emplois à plus long terme au Canada.

Les petits entrepreneurs croient que l'absence de concurrence dans le secteur bancaire est à l'origine de bien des problèmes liés à leur financement. Comme je l'ai déjà mentionné, cela se répercute sur l'attitude des banques et le coût de leurs prêts. Nos voisins du Sud ont créé un climat de financement bien supérieur pour les petites entreprises, et nous aimerions suggérer que notre gouvernement assouplisse la réglementation bancaire et permette à des petites banques régionales de se constituer en société pour servir avec plus d'entrain le secteur de la petite entreprise.

Je suis certain que les banques ne seront pas de mon avis au sujet du manque de concurrence, mais il m'a semblé nécessaire de le dire.

Ces banques régionales connaîtraient beaucoup mieux l'économie locale et les entrepreneurs de l'endroit; elles seraient donc mieux placées pour jauger avec précision les besoins des entreprises projetées, ainsi que les avantages économiques qui pourraient en découler pour la collectivité et la région.

Notre gouvernement devrait modifier la Loi sur les prêts aux petites entreprises de façon à permettre le financement des stocks et l'investissement que représente l'achat d'une franchise. L'histoire nous montre que le taux de succès est beaucoup plus élevé pour les entreprises franchisées que pour une entreprise moyenne qui ne l'est pas. Elle nous montre aussi que ces entreprises franchisées emploient beaucoup de gens dans le monde. Ces emplois seraient une bénédiction pour beaucoup de communautés, petites et grandes, et nous recommandons vivement au comité d'encourager la Chambre à procéder aux modifications proposées.

Le gouvernement devrait, croyons-nous, réduire le niveau d'impôt sur les revenus de placements sous forme de prêts aux petites entreprises admissibles. Cela se traduirait, selon nous, par une utilisation plus productive de l'épargne tout en assurant aux petites entreprises une source de capitaux dont elles ont grandement besoin.

Beaucoup de propriétaires de petites entreprises ne veulent pas céder une partie de leurs avoirs s'ils peuvent éviter de le faire. Ils pourraient, croyons-nous, offrir des garanties raisonnables à un prêteur privé, qui pourrait exiger moins de garanties qu'une banque en contrepartie d'un taux de rendement plus élevé. Il nous semble aussi que les particuliers devraient avoir le droit d'investir jusqu'à 20 p. 100 de leur REÉR directement dans des petites entreprises. Tant et aussi longtemps que les banques continueront de serrer la vis aux petites entreprises, ces fonds de régime d'épargne-retraite permettront peut-être de sauver des emplois et des entreprises. Nous recommandons que le gouvernement insère dans la loi des dispositions autorisant de tels investissements.

[Texte]

[Traduction]

• 1240

Venture capital pools should be encouraged to fund the export of high-tech businesses. These funds should target patient money, and the investors should enjoy special considerations from Revenue Canada.

Our government should increase its commitment to small business for export, especially to the United States, by providing more funds to assist with the development of new markets. This could possibly be done by significantly reducing the number of trade offices and officers and related infrastructure in the United States and then redirecting these funds.

In North America, where there are few language and cultural barriers, the main function of the trade office should be to facilitate deals. We feel this function could be much more effectively served by the business people themselves.

The GST must be reviewed by experts and amended accordingly. We all know this tax was a mistake, and it has cost the business community dearly. The public has had it with the GST, and we really must do everything possible to amend it. The public is doing everything possible to try to reduce its impact on their lives. We desperately need a complete review of this onerous tax.

Because employee benefits are a significant cost of doing business, we would strongly recommend that the government refrain from driving these costs any higher for the small-business community. These costs are very high now, and the financing on these costs is almost impossible for many of the small businesses within our economy.

Finally, the business limit was last amended in 1982, with respect to the annual amount of \$200,000. Immediately, we should make a change and increase that limit to \$400,000. A change in this limit would be very positive for the capitalization of small companies. We believe it would most certainly create more investment by business, and would ultimately prove to be a real creator of new jobs.

I'm a small-business man with a dedicated, hard-working, and loyal staff. Together we have built a strong team and some very successful enterprises. I have brought forward some concerns we have for small businesses that are trying to finance ongoing operations, or start new ones in these difficult times.

We've made a few reasonable recommendations, and I would appreciate the committee's positive considerations regarding this submission. I encourage your questions. I thank you for your kind attention.

The Chairman: Thank you, Mr. Hornick, for your presentation and for putting it together for us on such short notice, as you explained.

I must admonish you, though, for being so modest in your requests. We had a previous witness who asked for the small business limit to be raised to at least \$750,000.

Mr. Hornick: I certainly wouldn't have any problem with that. I think once in a while, even in government, we have to be reasonable and use a little common sense.

On devrait encourager l'utilisation de fonds de capital-risque pour financer les exportations d'entreprises de haute technologie. Il faudrait chercher à attirer des investisseurs patients auxquels le ministère du Revenu consentirait certains avantages spéciaux.

Notre gouvernement devrait accroître son effort visant à encourager les exportations, surtout aux États-Unis, des petites entreprises en les aidant davantage à se trouver de nouveaux marchés. Il pourrait pour cela réduire sensiblement le nombre de bureaux et d'agents de commerce, de même que l'infrastructure connexe qui existe aux États-Unis et réaffecter ces fonds ailleurs.

En Amérique du Nord, où il existe peu de barrières linguistiques et culturelles, le bureau commercial devrait avoir pour principale fonction de faciliter la conclusion de marchés. À notre avis, les gens d'affaires seraient en mesure de le faire beaucoup plus efficacement eux-mêmes.

Le gouvernement doit confier à des experts la tâche de revoir de fond en comble la TPS, puis, sur leur avis, la modifier. Nous savons tous que cette taxe a été une erreur et qu'elle a coûté très cher au monde des affaires. Les Canadiens en ont assez de la TPS. Il faut vraiment s'efforcer de la modifier. Les gens cherchent par tous les moyens à y échapper. Il faut absolument procéder à une réforme de fond en comble de cette taxe onéreuse.

Comme les avantages sociaux des employés représentent un élément important du coût des affaires, nous recommandons vivement au gouvernement de résister à la tentation d'en alourdir le fardeau pour la petite entreprise. Ces coûts sont déjà très élevés. Il est presque impossible pour de nombreuses petites entreprises de notre économie de les financer.

Enfin, le plafond de 200 000 dollars a été modifié pour la dernière fois en 1982. Il faudrait immédiatement le porter à 400 000 dollars. Un tel changement faciliterait énormément la capitalisation des petites entreprises. Nous sommes convaincus qu'il encouragerait les entreprises à investir davantage et qu'il s'avérerait, en bout de ligne, un véritable outil de création d'emploi.

Je suis moi-même un petit entrepreneur dont les employés dévoués et loyaux travaillent très fort. Ensemble, nous formons une excellente équipe qui compte à son crédit de véritables réussites en affaires. Je vous ai décrit certaines des difficultés qu'éprouvent les petites entreprises à financer leurs opérations courantes ou leur expansion en cette période de crise.

Nous avons fait quelques recommandations raisonnables auxquelles j'aimerais que le comité accorde une attention favorable. Je vous invite à me poser des questions. Je vous remercie de votre bienveillante attention.

Le président: Monsieur Hornick, je vous remercie de votre excellent exposé et, surtout, d'avoir bien voulu le faire à pied levé, comme vous nous l'avez expliqué.

Par contre, je trouve vos demandes bien modestes. Un autre témoin a demandé que le plafond des affaires fixé pour les petites entreprises soit fixé à au moins 750 000 dollars.

M. Hornick: Je n'y verrais certainement pas de mal. Même le gouvernement doit à l'occasion savoir se montrer raisonnable et agir avec un peu de discernement.

[Text]

The Chairman: It's an issue that has been brought to our attention. There may be further questions on it. I thank you for your presentation. I invite Mr. Rocheleau to proceed with his questions.

M. Rocheleau: Bonjour, monsieur Hornick. Je vous remercie et vous félicite pour votre témoignage.

Je voudrais rapidement vous entendre élaborer davantage sur la suggestion que vous faites concernant les banques régionales. J'aimerais que vous me disiez un peu plus ce que vous avez dans la tête.

Mr. Hornick: I have experience in small business in Canada, but I have done a little research in the U.S. and spent a lot of time there. I've noticed that small banks in the U.S. are much more interested in doing business with local entrepreneurs within their community.

Our banks, of course, have head offices in different large cities in our country. For the most part, a lot of the local managers come and go on a regular basis so they're not really as familiar with the entrepreneurs, or the economy, within that area. If we could establish regional banks that would employ local people who would stay within the community, they would have a better knowledge to service the small-business sector.

I have to say that I'm not against banks in Canada. Banks have made me a lot of money. I wouldn't have made so much money without their help. However, maybe there's an opportunity for the banks to set up a special division and open these small regional banks with a commitment to stay in the community with a staff for a period of time. I think that's where we have a lot of our problems. You just get a relationship going with a bank manager and work on a five-year plan. In the fourth year everything is on target and the guy understands this. You burp, another guy comes in, and it's all over. That's where some of our problems arise.

• 1245

M. Rocheleau: Faut-il comprendre que les *credit unions* qui sont établies en Saskatchewan ne représentent pas une alternative satisfaisante face au système bancaire traditionnel?

Mr. Hornick: I have to say that for the most part, in our community anyway, up until the last couple of years, I don't believe credit unions have been in the business of making commercial loans. I think they've started to do that more now in our area, and I encourage them to continue doing that. They're taking more of a look at businesses operating within the community and they're trying to get that business from banks. I know that to be the case; I've been approached. However, I don't think they are as aggressive as they could be with respect to establishing new accounts with small businesses.

With any group of people who sit on a board, different philosophies come in and go out. It happens in the business community too, but I do think that bankers should be bankers, and business people should be business people. When you have

[Translation]

Le président: La question a déjà été portée à notre attention. Il se peut qu'on y revienne. Je vous remercie de votre exposé. J'invite M. Rocheleau à poser ses questions.

Mr. Rocheleau: Good afternoon, Mr. Hornick. I thank you and I congratulate you for your presentation.

Quickly, I would like to hear more from you about your suggestion concerning regional banks. Could you elaborate on what you have in mind?

M. Hornick: Je connais bien la petite entreprise au Canada, mais j'ai aussi effectué quelques recherches aux États-Unis et j'y ai beaucoup séjourné. J'ai remarqué que les petites banques des États-Unis sont beaucoup plus disposées que les nôtres à faire des affaires avec des entrepreneurs locaux.

Nos banques ont bien sûr des bureaux administratifs dans plusieurs grandes villes du pays. Le plus souvent, il y a une forte rotation des directeurs de succursale de sorte que ceux-ci ne connaissent pas vraiment bien les entrepreneurs ou l'économie de la région. Si nous pouvions établir des banques nationales qui emploieraient des gens de la région qui font partie de la collectivité, alors les directeurs de succursales seraient plus en mesure de faire des affaires avec la petite entreprise.

Au départ, j'avoue que je n'ai rien à reprocher aux banques canadiennes. J'ai gagné beaucoup d'argent et, sans leur concours, je n'y serais jamais parvenu. Toutefois, l'occasion se présente peut-être pour les banques d'établir une division spéciale et d'ouvrir de petites banques régionales dont le personnel demeurerait en place un certain temps. Je crois que cette méconnaissance de la localité est la source de beaucoup de nos problèmes. Vous commencez à connaître votre directeur de succursale et à travailler avec lui à l'établissement d'un plan quinquennal. La quatrième année, tout se déroule comme prévu, et votre directeur comprend ce qui se passe. Puis, voilà, il est remplacé, et tout est à recommencer. C'est la cause de certains des problèmes.

Mr. Rocheleau: Does it mean that credit unions established in Saskatchewan do not represent a satisfactory alternative to the traditional banking system?

M. Hornick: Je dois avouer que le plus souvent, du moins dans notre localité, jusqu'à tout récemment, les caisses de crédit ne consentaient pas des prêts commerciaux. Elles ont commencé à le faire dans notre région, et je les encourage à persister dans cette voie. Elles convoitent davantage les entreprises faisant affaire dans notre collectivité et elles tentent d'arracher cette clientèle aux banques. Je puis l'affirmer car j'ai été moi-même pressenti. Toutefois, elles ne sont pas aussi dynamiques qu'elles le pourraient pour attirer une nouvelle clientèle de petits entrepreneurs.

Une caisse a autant de principes qu'il y a de gens autour de sa table d'administration. Le même phénomène se produit dans le monde des affaires. Néanmoins, j'estime que les banquiers devraient se comporter comme des banquiers, et les gens

[Texte]

a credit union board with people from all walks of life, that's fine. However, bankers have a better understanding of money and perhaps business and how it should work. If we had aggressive, small banks working with small business, then we'd all be winners.

Mr. Ianno: Thank you very much, Mr. Hornick, for coming. We really appreciate it. I'll carry on with what Mr. Rocheleau said. Do you, in Saskatchewan, use the FBDB much?

Mr. Hornick: Is that directed personally to me?

Mr. Ianno: It's directed to you, or to any business you know of.

Mr. Hornick: As I mentioned earlier with respect to commercial projects, I think the banks have largely abandoned that part of the lending. I say this because I did approach the FBDB about a mall property that I have in Saskatchewan. It carried a debt-to-equity ratio of about 1.9 to 1, and the FBDB really wasn't interested.

That's the philosophy of most of the banks right now with commercial or rental property. Other than that, I haven't worked with the FBDB. However, I know there is a place and a need for the FBDB.

Mr. Ianno: If the FBDB was able to take your account so you would bank with them and they would lend you money, would you participate with them?

Mr. Hornick: With all my other deposits and businesses?

Mr. Ianno: Yes.

Mr. Hornick: At this time, that would not be practical.

Mr. Ianno: Is that because of your other loans?

Mr. Hornick: They don't have the ability to service the account the way it needs to be serviced.

Mr. Ianno: I understand that, under the present circumstances and with the mandate they have.

Mr. Hornick: They don't have the facilities.

Mr. Ianno: I understand all of that. It's not in their mandate.

Mr. Hornick: It's a question of who can provide the proper amount of financing and the required services at the best price.

Mr. Ianno: Right.

Mr. Hornick: That's how business people make up their mind as to where they are going to deal.

Mr. Ianno: Have you in Saskatchewan tried schedule II banks at all?

Mr. Hornick: I haven't needed to try that. I deal with a chartered bank, the Royal Bank of Canada, exclusively. Then I deal with RoyNat.

[Traduction]

d'affaires comme des gens d'affaires. Le conseil d'administration d'une caisse de crédits est formé de gens de toutes les professions et c'est bien. Cependant, les banquiers comprennent mieux les questions d'argent, voire les affaires, et comment les entreprises fonctionnent. Tous y gagneraient si on instituait de petites banques qui travailleraient de concert avec la petite entreprise.

M. Ianno: Je vous remercie beaucoup, monsieur Hornick, de vous être déplacé. Nous vous en sommes très reconnaissants. J'aimerais approfondir ce qu'a dit M. Rocheleau. Avez-vous souvent recours, en Saskatchewan, à la BFD?

M. Hornick: Me posez-vous la question personnellement, ou en tant que porte-parole?

M. Ianno: Je m'adresse à l'homme d'affaires.

M. Hornick: Comme je l'ai mentionné plus tôt lorsqu'il était question des projets commerciaux, les banques ont à mon avis renoncé en grande partie à consentir de tels prêts. J'ai moi-même pressenti la BFD au sujet d'un centre commercial qui m'appartient en Saskatchewan. Son ratio d'endettement était d'environ 1,9 à 1, de sorte qu'il n'intéressait pas vraiment la BFD.

La plupart des banques ont actuellement la même attitude à l'égard des immeubles commerciaux ou locatifs. Ce fût ma seule expérience avec la BFD. Toutefois, je sais que la BFD a sa raison d'être.

M. Ianno: Si la BFD pouvait vous ouvrir un compte, devenir votre banque et si elle vous prêtait de l'argent, feriez-vous affaire avec elle?

M. Hornick: Vous voulez dire lui confier tous mes autres dépôts et mes transactions bancaires?

M. Ianno: Oui.

M. Hornick: Cela ne me conviendrait pas, pour l'instant.

M. Ianno: Est-ce en raison des autres prêts que vous avez obtenus?

M. Hornick: La BFD ne peut m'offrir les services dont j'ai besoin.

M. Ianno: Je le comprends, étant donné son mandat et les conditions dans lesquelles elle doit faire affaire.

M. Hornick: Elle ne dispose tout simplement pas des services.

M. Ianno: Je comprends tout cela. Elle n'est pas mandatée pour faire cela.

M. Hornick: Il faut plutôt se demander qui peut prêter les montants désirés et offrir les services requis au meilleur prix.

M. Ianno: Fort bien.

M. Hornick: C'est ainsi que se font les choix, en affaires.

M. Ianno: Avez-vous essayé de faire affaire avec des banques relevant de l'annexe II, en Saskatchewan?

M. Hornick: Je n'ai pas eu besoin de le faire. Je traite exclusivement avec une banque à charte, c'est à dire la Banque royale du Canada. Je fais aussi affaire avec RoyNat.

[Text]

There was a comment earlier. One of the witnesses mentioned something about venture capital and wanting the banks to buy preferred shares in their businesses. I think that would be a nightmare.

• 1250

Mr. Ianno: My interpretation was they wanted stability in terms of the loan so they would have five years to work with the money, as compared to having it taken away from them right away, or whenever, at the discretion of the banks.

Mr. Hornick: I think most of the members are aware of the fact that the banks have divisions that are set up with venture capital that is available within the bank itself. If you are looking for venture capital, I think if you start with your bank manager and ask him for some of the venture capital, they can make the equity investments indirectly through those subsidiaries that they own.

Mr. Ianno: I gather you've had a good working relationship with your bank then.

Mr. Hornick: Yes, we have. Saskatchewan has gone through ten very difficult years—the farm economy, the oil industry, forestry, all those things. As I said earlier, because of our strong management, our strong team, we've been able to be successful.

Mr. Ianno: So it's just sectoral problems you are facing with the commercial lending.

Mr. Hornick: I think the commercial lending is pretty widespread right now. I think it's an attitude within the bank; I'd be interested to hear what the bankers have to say about that, but you can't seem to make a loan on commercial properties. That's the only difficulty I've had. There's a loan on it, and I'd like to increase the loan if possible; but I'm not here really to talk about my business. I'd like to talk about solutions and recommendations.

Mr. Ianno: I'm just trying to figure something out. I think you have come up with the right approach, which we've been hearing from different witnesses, and that is a regional bank and a banking system that will support the community and all its needs—the players, the commitment, etc. I guess what I'm trying to figure out is you are happy with your banking situation, yet you are recommending this. Is there something missing?

Mr. Hornick: Absolutely. I'm involved in other businesses that I've been able to start with other investors, and good businesses, businesses that were unable to obtain financing from large banks. I think if we had these regional banks. . . The name of the game is job creation—

Mr. Ianno: Right.

Mr. Hornick: —and if we had these regional banks, I think these people with the ideas would be able to more easily start their businesses.

Mr. Ianno: What did you face as a problem with the banks on these new businesses that are now possibly successful?

[Translation]

Un des témoins a mentionné plus tôt, à propos de capital-risques, que les banques devraient acheter des actions privilégiées dans les entreprises. Une telle éventualité m'apparaît cauchemardesque.

M. Ianno: J'ai cru comprendre qu'il réclamait, en fait, une certaine stabilité, de pouvoir prévoir rembourser sur cinq ans, plutôt que de se faire réclamer l'argent sur le champ ou à tout moment, à la discrétion des banques.

M. Hornick: La plupart des membres savent, je crois, que les banques établissent des filiales en utilisant du capital-risques qu'elles ont en leur possession. Si vous êtes à la recherche de capitaux-risques, que vous vous présentez chez votre directeur de succursale pour lui en demander, la banque peut participer au capital de votre entreprise de manière indirecte, par l'intermédiaire de ces filiales qui leur appartiennent.

M. Ianno: J'en conclus que vous entretenez d'excellents rapports avec votre banque.

M. Hornick: Effectivement. La Saskatchewan avait eu 10 années fort difficiles—crise dans l'agriculture l'industrie pétrolière, la foresterie, et j'en passe. Comme je l'ai dit plus tôt, notre entreprise a été une réussite en raison de sa bonne gestion et de l'excellence de son équipe.

M. Ianno: Donc, les prêts commerciaux suscitent uniquement des difficultés sectorielles.

M. Hornick: Le problème des prêts commerciaux est assez répandu, actuellement. Tout semble être une question d'attitude, à la banque; je serais curieux de savoir ce qu'en pensent les banquiers, mais on ne semble pas pouvoir obtenir de prêts sur des propriétés commerciales. C'est la seule difficulté que j'ai éprouvée. J'ai déjà un emprunt pour ma propriété; j'aimerais l'augmenter, si possible; cependant, je ne suis pas vraiment ici pour parler de mes affaires. Je préférerais me concentrer sur les solutions et les recommandations.

M. Ianno: J'essaie de comprendre quelque chose. Vous avez, je crois, la bonne approche, approche que préconisent d'ailleurs les différents témoins, soit d'avoir une banque régionale et un régime bancaire qui appuiera la collectivité et tous ses besoins—le personnel, l'engagement, etc. J'essaie de comprendre pourquoi, si vos rapports actuels avec vos banquiers vous satisfont, vous faites cette recommandation. Le système bancaire a-t-il des lacunes?

M. Hornick: Tout à fait. Je participe à d'autres entreprises que j'ai réussi à lancer avec d'autres investisseurs, de bonnes entreprises, mais des entreprises qui ne parviennent pas à obtenir des prêts auprès des grandes banques. Si nous disposions de ces banques régionales. . . Ce qui compte, c'est de créer des emplois. . .

M. Ianno: Exactement.

M. Hornick: . . . si nous avions ces banques régionales, ceux qui ont les idées nouvelles seraient en mesure de se lancer en affaires plus facilement.

M. Ianno: Quelles difficultés avez-vous éprouvées avec les banques pour lancer ces nouvelles entreprises qui, maintenant, sont peut-être prospères?

[Texte]

[Traduction]

Mr. Hornick: They are successful. The main problem is start-up—when you have an idea and you have a product, convincing the bank this product is saleable and it will work and you have the ability to manage the business. Our company has just done a deal with the Pebble Beach Golf & Country Club and supplied them with their spraying equipment for their golf course, and that's a brand-new company that was started up in Saskatoon, Saskatchewan, that was unable to get an operating line.

Mr. Ianno: What you are saying to me is you have the management skills and your track record—

Mr. Hornick: Absolutely.

Mr. Ianno: —with the other businesses you were involved with, and I'm sure some of the other participants as investors probably had other track records themselves, and yet you go with all of this talent and expertise but you are not able to get any capital from the banks. What is the problem and why is it that on your other businesses you were okay with the banks and this one not?

Mr. Hornick: With this particular type of business and this type of equipment, environmentally friendly spraying equipment, you can't take it to the bank per se. If you have five pieces of equipment manufactured and something happens with the company and the bank wants to call their loan in or whatever, what they can get out of the inventory you have pledged is usually a very small amount. They are not really prepared to lend a whole lot on that inventory, and I think that was one of the biggest problems.

Mr. Ianno: So information or technology is not viable. Thank you very much; I appreciate it.

The Chairman: Mr. Schmidt, please.

Mr. Schmidt: I'll make it as fast as I can, Mr. Chairman.

I was very intrigued by the number of suggestions you have here, Mr. Hornick. I think it's great to have a man with so many new ideas.

Mr. Hornick: Thank you.

Mr. Schmidt: I think we need more people like you.

I have a whole bunch of questions here, but I'll only pursue two of them. One has to do with the foreign trade offices that exist in other countries to help businesses; I think the phrase you used is that businesses should run these, or something like that. What did you mean by that?

Mr. Hornick: What I meant by that is, for the most part you are not going to be able to sell anything unless you get out yourself and get nose to nose with the guy you want to deal with. I think the business people are best suited to go out and facilitate these deals. I'd like to think if the money that was involved in trade officers and trade offices was redirected into a fund to allow people with products to make trips into their target market, that would be more beneficial for the business

M. Hornick: Elles sont prospères. La principale difficulté consiste à trouver les fonds de démarrage, lorsque vous avez une idée et que vous un produit, il faut convaincre la banque qu'il existe une demande pour ce genre de produit, que le produit est valable et que vous êtes capable de gérer une entreprise. Notre entreprise vient tout juste de conclure un marché avec le Pebble Beach Golf & Country Club: elle lui fournira tout le matériel de pulvérisation dont elle a besoin pour son terrain de golf. Nous parlons ici d'une entreprise tout à fait nouvelle lancée à Saskatoon, en Saskatchewan, qui était incapable d'obtenir un prêt d'exploitation.

M. Ianno: Vous êtes, en fait, en train de me dire que vous avez les talents de gestion et des antécédents. . .

M. Hornick: Voilà.

M. Ianno: . . . sans tâche dans les autres entreprises auxquelles vous avez contribué, et je suis convaincu que certains des autres investisseurs avaient probablement eux-mêmes une feuille de route imposante, et pourtant, malgré tout ce talent et toute cette expertise, vous êtes incapable d'obtenir crédit auprès des banques. Quelle est la nature du problème et pourquoi les banques refusent-elles de financer cette entreprise, alors qu'elles ont financé les autres?

M. Hornick: Ce genre particulier d'affaires et ce genre de matériel, c'est-à-dire du matériel de pulvérisation écologique, est sans grand intérêt pour une banque. Ainsi, par exemple, votre entreprise fabrique cinq pièces de matériel et si elle éprouve des difficultés financières, la banque voudra le remboursement de son prêt. Or, les biens qu'elle peut saisir représentent habituellement très peu. Elles ne sont donc pas vraiment disposées à prêter beaucoup à ce genre d'entreprise. C'est, je crois, l'un des principaux obstacles.

M. Ianno: Ainsi, l'information ou la technologie n'est pas rentable. Je vous remercie beaucoup de vos réponses.

Le président: La parole est maintenant à M. Schmidt.

M. Schmidt: Monsieur le président, je poserai ma question très vite.

Le nombre de suggestions que vous avez faites ici, monsieur Hornick, m'a beaucoup intrigué. Il est fantastique de rencontrer quelqu'un qui a autant d'idées nouvelles.

M. Hornick: Je vous remercie.

M. Schmidt: Nous avons besoin de plus de gens comme vous.

J'ai beaucoup de questions, mais je me contenterai d'en poser deux. L'une a trait aux bureaux commerciaux établis à l'étranger pour aider les entreprises; vous avez dit, je crois, que l'on devrait laisser les entrepreneurs diriger ces bureaux, ou quelque chose d'analogue. Qu'entendiez-vous par là?

M. Hornick: Je voulais dire que, bien souvent, il est impossible de vendre quelque chose si l'on ne va pas soi-même chercher la clientèle souhaitée. Ceux qui réussiront le mieux à faciliter ce genre de marché, ce sont les gens d'affaires. Si l'argent consacré aux agents de commerce et aux bureaux commerciaux était versé dans une caisse permettant à ceux qui ont des produits à vendre de se rendre sur place pour rencontrer les clients visés, j'aime à penser que le milieu des affaires y

[Text]

community. I know there's money there. I know there are funds there that are available now, but I think more money needs to be put into that kind of funding.

[Translation]

gagnerait. Je sais que cet argent existe. Je sais que des fonds sont déjà prévus pour cela, mais je crois qu'il faudrait y investir davantage.

• 1255

Mr. Schmidt: Would you eliminate the foreign trade offices then?

M. Schmidt: Supprimeriez-vous les bureaux commerciaux à l'étranger, dans ce cas?

Mr. Hornick: I don't think you would eliminate them totally, but I think they could be changed somewhat; i.e., downsized.

M. Hornick: Je ne pense pas qu'ils seraient complètement supprimés, mais plutôt quelque peu transformés, c'est-à-dire réduits.

Mr. Schmidt: You say somewhat, and that's another phrase you used before. The act should be amended in small ways, so how big is "somewhat" and what does that term really mean?

M. Schmidt: Vous dites quelque peu et vous avez déjà utilisé cette expression auparavant. Qu'entendez-vous par là, quelle est l'ampleur de ce «quelque peu» et que voulez-vous dire exactement?

Mr. Hornick: Let me tell you about it. If we're talking about the act on the small business limit I said the amount should be \$400,000. If we're talking about the GST, I said it should be amended. I'm trying to let the government do what the government should do. It should review it and should come with proposals. I'd like to see it eliminated, if you want a specific answer.

M. Hornick: Permettez-moi de vous expliquer. En ce qui concerne le plafond de petite entreprise, j'ai dit que le montant devrait être de 400 000\$. Pour ce qui est de la TPS, je pense qu'il faudrait la modifier. Nous devrions laisser le gouvernement faire ce qu'il a à faire, c'est-à-dire effectuer un examen et présenter des propositions. J'aimerais qu'elle soit supprimée, si vous voulez mon avis.

Mr. Schmidt: Yes, I do. Good.

M. Schmidt: Oui c'est ce que je veux. C'est bien.

Mr. Hornick: It has been an absolute nightmare for small business.

M. Hornick: Cette taxe s'est avérée un véritable cauchemar pour les petites entreprises.

I don't think trade offices should be eliminated, but perhaps the number could be decreased. I don't have any idea how many there are.

Je ne pense pas qu'il faudrait supprimer les missions commerciales, mais peut-être réduire leur nombre. Je ne sais pas combien il y en a.

Mr. Schmidt: Okay, that's fair.

M. Schmidt: Ca va.

The other question is a very straightforward one, on the concept that the 20 per cent RRSP contribution be given to venture capital. Could you explain that a little further? Because I'm really excited about that as a possibility.

L'autre question est très directe; elle porte sur votre idée d'utiliser 20 p. 100 des contributions à un REÉR comme capital de risque. Pouvez-vous nous donner un peu plus d'explications? Cette possibilité m'intéresse vraiment beaucoup.

Mr. Hornick: Often, if there's money available in the RRSPs that could perhaps save businesses that may be having a bit of hardship where the bank has reached the wall and it really doesn't want to put any more in, the bank's officers are not prepared to call in debentures and perhaps put in receivers, but they don't want to put any more money in and the business can't bust through that wall and go on without further capital. But the business person may have friends, family, or associates who might be interested in investing in that company.

M. Hornick: Il y a dans les REÉR de l'argent qui pourrait peut-être servir aux entreprises qui traversent une période difficile. Lorsque les banques ont atteint leur limite, c'est-à-dire qu'elles ne veulent plus prêter davantage, les banquiers ne veulent pas nécessairement demander le remboursement et mettre l'entreprise en faillite. L'entreprise en difficulté qui a absolument besoin de liquidités pourrait peut-être avoir des amis de la famille ou des associés qui seraient intéressés à investir dans cette société.

I can get on the phone and call my broker right now and tell him to invest 10 per cent of my RRSP in Singapore and it'll be done, but I can't invest directly that quickly or easily out of my RRSP. I think that's a missed opportunity.

Je pourrais à l'instant appeler mon courtier et lui demander d'investir 10 p. 100 de mon REÉR à Singapour et ce serait fait, mais je ne peux investir directement aussi rapidement ou facilement l'argent qui se trouve dans mon REÉR. C'est une occasion perdue.

People are responsible for their own RRSPs. Some may be careless, but most are very careful and I don't think they're going to just throw the money away on something they feel they are going to lose it on. I've only suggested 20 per cent; I think it's a fair amount. They will invest with friends and family and try to keep creating jobs. I think there's a good pot of money there to be made accessible.

Les gens sont responsables de leur propre REÉR. Si certains sont négligents, la plupart sont très prudents et je ne pense pas qu'ils investiraient s'ils craignaient de perdre leur argent. J'ai parlé d'une proportion de 20 p. 100; c'est toute une somme. Beaucoup d'argent pourrait ici être rendu accessible et contribuer à créer des emplois.

Mr. Schmidt: There's no doubt; there's a lot of money there. Thank you very much.

M. Schmidt: Sans doute, il y a là beaucoup d'argent. Je vous remercie beaucoup.

[Texte]

Mr. Mitchell (Parry Sound—Muskoka): Your proposals that you've brought to us are very good ones and ones we will be considering. I have one question and it has to do with the amount of increased risk the government would have to take on with a couple of your suggestions. I think of the Small Businesses Loans Act and your suggestions that it should be expanded to include inventory and franchise fees.

One of the aspects of the Small Businesses Loans Act that is sometimes not understood correctly is that in addition to the government guarantee there is a tangible asset that protects that loan, so that if it does go bad the government's portion that it has to pay out is usually limited and in many cases doesn't get called on at all. However, if we expand that portion to include inventory or even to the purchase of a franchise for an intangible asset then the amount of payment by the government is, by definition, going to have to go up, because those tangible assets won't be there.

Also, on your suggestion about the RRSP, when money goes into an RRSP the government has forgone the revenue. In most cases it's being invested in very solid things, so the tax is eventually paid in retirement. But if it's going into a small business venture some of that money will not be there come retirement, and the government will have forgone that tax forever.

So I'm just curious as to how you balance those suggestions with the fact that the government would end up paying a substantial amount more, with those changes.

Mr. Hornick: Let me comment first on the small business side and the RRSP. I know that our businesses give us a far larger return than a lot of the RRSPs are earning right now, even in mutual funds. So we can't take a broad brush and paint the whole picture bleak with regard to small business and say the money's not going to come back. I know you're not doing that, but to an extent that's the train of thought you're on. I believe that will come back.

I believe the income will go into the RRSPs and when it does come out I think the sum will be larger, in the whole piece, at the end of the day if you allow that investment in small business, not only from the RRSP point of view, but the fact that new jobs will be created and those people will then be able to contribute money into RRSPs, earn income in their RRSPs, and pay taxes when they take the money out of the RRSP.

[Traduction]

M. Mitchell (Parry Sound—Muskoka): Vos propositions sont très intéressantes et nous en tiendrons compte. J'aimerais vous poser une question au sujet du risque accru de certaines de vos propositions pour le gouvernement. Je pense en particulier à la Loi sur les prêts aux petites entreprises et à votre proposition d'en étendre la portée de manière à inclure les stocks et les droits de franchise.

La Loi sur les prêts aux petites entreprises a un aspect qui n'est pas toujours bien compris, le fait que, outre la garantie offerte par le gouvernement, le prêt consenti à la petite entreprise est protégé par des biens tangibles, de sorte que si le prêt n'est pas remboursé, la perte du gouvernement est habituellement limitée et, dans de nombreux cas, nulle. Toutefois si le prêt couvre également les stocks et même un bien non-tangible comme une franchise, le gouvernement risquera d'avoir à déboursier davantage parce que les prêts ne seront pas garantis seulement par des biens tangibles.

Quant à votre proposition concernant les REÉR, lorsque de l'argent est investi dans un REÉR, le gouvernement renonce à certaines recettes. Dans la plupart des cas, les investissements faits avec cet argent sont très solides, de sorte que l'impôt est habituellement payé lorsque le cotisant prend sa retraite. Toutefois, si cet argent sert de capital-risque aux petites entreprises, certains montants disparaîtront avant que le cotisant ait pris sa retraite et le gouvernement ne touchera jamais les recettes qu'il aurait touché autrement.

Je suis simplement curieux de savoir comment vous rétabliriez l'équilibre, étant donné que ces changements entraîneraient probablement le gouvernement à payer davantage.

M. Hornick: Permettez-moi d'abord de parler des petites entreprises et des REÉR. Je sais que nos entreprises rapportent bien davantage que bon nombre de REÉR et de fonds mutuels. Il ne faut donc pas tout peindre en noir en ce qui concerne les petites entreprises et penser que l'argent en question sera perdu. Je sais que ce n'est pas ce que vous avez dit, mais c'est un peu dans cette ligne de pensée que vous vous engagez. Je pense que cet argent reviendra.

Les revenus seront réinvestis dans les REÉR, les montants auront augmenté et, dans l'ensemble, non seulement le capital aura fructifié mais il aura servi à créer des emplois et les travailleurs qui les occupent pourront également contribuer à des REÉR, en tirer des revenus et payer de l'impôt lorsqu'ils retireront cet argent de leur REÉR.

• 1300

Inventories are a tangible asset. Don't suggest to the Royal Bank that my million dollars worth of lumber in my backyard is not a tangible asset. Inventory is a tangible asset. They don't like to give you a lot of money on it any more. They used to give you a heck of a lot more, and I wish we were able to—

Mr. Mitchell: Are you aware there have been changes in the Bankruptcy Act?

Mr. Hornick: Absolutely.

Les stocks constituent un bien réel. N'allez pas dire à la Banque royale que les stocks de bois d'une valeur d'un million de dollars, dans ma cour, ne sont pas des biens tangibles. Les stocks sont un bien réel, même si on ne vous en donne pas beaucoup d'argent de nos jours. Nous avons l'habitude d'en avoir beaucoup plus, et j'aimerais bien que nous puissions. . .

M. Mitchell: Êtes-vous au courant des changements qui ont été apportés à la Loi sur la faillite?

M. Hornick: Certainement.

[Text]

Mr. Mitchell: It includes the value of that inventory to the banker.

Mr. Hornick: I'm very aware of that. I'm very familiar with that. Thank God I've never had to use it, but inventory is still a tangible asset.

If we're serious about getting small business on the road, then we have to be serious about making this change. Inventory is a tangible asset. I think if you make an agreement with the small business that you're dealing with, their main supplier, in our case in the lumber business it's our Beaver Lumber head office, would provide a letter of comfort with respect to that inventory. I think you could build that into the act. If inventory is going to be financed, the head supplier should provide a letter of comfort to the bank with the inventory. I think they can do the same thing on a franchise.

I think one of the strongest assets you can have today is a good franchise. I'm in the fast food business too. I'll tell you, that franchise is worth some money. If you're a bad businessman you shouldn't be in the business.

Mr. Mitchell: Is it appropriate that government would increase the amount of risk it takes in making the changes that you are suggesting?

Mr. Hornick: I'm suggesting that the government look at this and protect itself wherever possible. With respect to the franchise, the previous witness has franchises in Canada. If I were him and I wanted to expand my franchise operation, I would give you a letter of comfort. I'll take that franchise back if this guy doesn't perform. That gives me an opportunity then to go on and open all my other franchises. If we have a 10% failure rate, I still win, and I'd give the government that guarantee, I'll pay you for that franchise, not the franchisee, the franchisor.

Mr. Mitchell: You're saying the amendments to the Small Businesses Loans Act... The extra risk should be absorbed by the private sector as opposed to being absorbed by the government?

Mr. Hornick: Jointly.

Mr. Mitchell: Jointly, okay.

The Chairman: Thank you, Mr. Hornick.

Mr. Hornick: Can I just make one closing comment, please?

The Chairman: Yes, sir.

Mr. Hornick: I think we should let the banks be the banks and the business people be the business people. I don't think the banks should be responsible in any way to provide a good business plan for a business that's coming in for a loan.

The Chairman: Your point is well taken.

Mr. Hornick: Thanks for the opportunity.

The Chairman: I thank you for your presentation to our committee. I wish you well.

Mr. Hornick: Thank you.

The Chairman: Our next witness is from Saint John, New Brunswick, Ms Eileen Cullen, the owner of the Canterbury Tales Bookstore.

[Translation]

M. Mitchell: Elle prend en compte la valeur des stocks pour le banquier.

M. Hornick: C'est une question que je connais bien. Dieu merci, je n'ai jamais dû recourir à cette solution, mais les stocks sont toujours des biens réels.

Si nous voulons vraiment aider les petites entreprises, nous devons alors envisager ce changement sérieusement. Les stocks sont des biens réels. Si vous arrivez à une entente avec la petite entreprise avec laquelle vous faites affaire, son principal fournisseur, dans notre cas c'est le siège social de Beaver Lumber, vous fournira une lettre de confort relativement à ces stocks. Je pense que vous pourriez inclure cela dans la loi. S'il faut trouver du financement pour les stocks, le principal fournisseur devrait fournir une lettre de confort à la banque, avec les stocks. Je pense qu'on peut faire la même chose pour une franchise.

Aujourd'hui, une bonne franchise est l'un des biens les plus solides qu'on puisse posséder. J'ai également des intérêts dans le fast food. Je vous assure que cette franchise vaut de l'argent. Un mauvais homme d'affaires ne devrait pas être dans ce milieu.

M. Mitchell: Convient-il que le gouvernement prenne davantage de risques en apportant les changements que vous proposez?

M. Hornick: Je suggère que le gouvernement examine ces propositions et se protège s'il y a lieu. En ce qui concerne la franchise, le précédent témoin a dit posséder des franchises au Canada. Si j'étais à sa place et que je voulais étendre l'exploitation d'une franchise, je vous donnerais une lettre de confort. Je reprendrais la franchise si celui qui l'a achetée n'obtient pas de bons résultats. Cela me donnerait la possibilité d'exploiter mes autres franchises. Même avec un taux d'échec de 10 p. 100, je suis encore gagnant. Je donnerais cette garantie au gouvernement, je paierais pour la franchise, moi le franchiseur, pas le franchise.

M. Mitchell: Vous avez parlé de modifications à la Loi sur les prêts aux petites entreprises... N'est-ce pas le secteur privé plutôt que le gouvernement qui devrait prendre davantage de risques?

M. Hornick: Ensemble.

M. Mitchell: Ensemble, d'accord.

Le président: Je vous remercie monsieur Hornick.

M. Hornick: Vous permettez, pour conclure, que je fasse une autre observation?

Le président: Oui.

M. Hornick: Je pense que nous devrions laisser les banques être des banques et les gens d'affaires être des gens d'affaires. Je ne pense pas que les banques devraient être chargées de faire un bon plan d'affaire pour une entreprise qui vient solliciter un prêt.

Le président: Nous prenons bonne note de votre observation.

M. Hornick: Je vous remercie de m'avoir donné cette occasion.

Le président: Je vous remercie de votre exposé devant le comité. Je vous souhaite bonne chance.

M. Hornick: Merci.

Le président: Notre prochain témoin est de Saint John, Nouveau-Brunswick, M^{me} Eileen Cullen, propriétaire de la Librairie Canterbury Tales.

[Texte]

[Traduction]

Welcome, Ms Cullen, to our committee. We thank you for your patience. We are running considerably over time due to the vote that took place earlier this morning. I invite you to proceed with your opening statement.

Ms Eileen Cullen (Owner, Canterbury Tales Bookstore, Saint John, New Brunswick): Thank you.

Sometimes it's not very good to be the first off the mark, but sometimes it's not very good to be the last off the mark either. I realize you have been here as long as I have been. It's been a long morning, so I appreciate your interest.

Greetings from Saint John. You might like to know that it's Canada's oldest incorporated city. It's also Canada's most Irish city. In case anyone has any time to do some travelling, you might just like to come down east and see how great we are.

When I was first asked to prepare a presentation for this committee my reaction was to ask, what do I have to say? I don't have time to prepare any presentation. My business is so small that I don't even think I really fit into the whole scheme of small business. In fact, what is small business? I won't know what to talk about, because I really haven't been following all of the information and all of the changes that are being discussed in any detail. After considering everything and really giving it a lot of thought I realized that there are a lot of businesses like mine that are very small. We employ two, three, five, maybe seven people. I think it's from that perspective that I would like to make my presentation to you today to guide you through it and let you know what a small business really is.

I don't have charts and graphs and statistics for you. First of all, I don't have the resources or the time or the staff to prepare any sophisticated bound report. What I do have is knowledge and experience in starting a business and trying to make it successful during a recession. So it's really a personal account I'm presenting to you.

• 1305

Canterbury Tales is a privately owned retail business specializing in children's books, toys and gifts. In addition to promoting local and maritime adult writers, we offer carefully selected titles in health, psychology, cooking and gardening.

We're very selective in doing those things. I'm telling you that because I've responded to the needs that are in the community since I opened in 1989. I've developed very slowly while filling the niche that was there to be filled.

Why did I opt for business and why this particular business? I had spent a number of years in the educational field, both in the public school system and working with adult learners. As I began to consider a career change, I decided to combine my knowledge, background, training and experience and a few business courses along with my business interests in order to provide a business that was not available in Saint John.

Madame Cullen, je vous souhaite la bienvenue à notre comité. Nous vous remercions de votre patience. Nous sommes terriblement en retard en raison du vote qui a eu lieu plus tôt ce matin. Je vous invite à présenter votre exposé liminaire.

Mme Eileen Cullen (propriétaire, Librairie Canterbury Tales, Saint John, Nouveau-Brunswick): Je vous remercie.

Ce n'est pas toujours très bien d'être le premier à passer, mais parfois d'être le dernier ce n'est pas beaucoup mieux. Je suis consciente du fait que vous avez été ici aussi longtemps que moi. La matinée a été longue et je vous sais gré de l'intérêt que vous manifestez.

Je vous apporte les salutations de Saint John. Peut-être ne savez-vous pas que c'est la première ville à avoir été constituée au Canada. C'est également la ville la plus irlandaise. Et si certains parmi vous ont le temps de voyager, peut-être pourriez-vous aller vers l'est pour voir comme c'est bien.

Lorsqu'on m'a demandé de préparer un exposé pour le comité, ma première réaction a été de me demander ce que j'avais à dire? Je me disais que je n'avais pas le temps de préparer un exposé. Mon entreprise est également si petite que je ne pense même pas pouvoir être considérée comme une petite entreprise. En fait, qu'est-ce qu'une petite entreprise? Je ne savais même pas de quoi je parlerais parce que je ne suis pas restée au fait de tous les changements qui se sont produits dont on a discuté. Après mûre réflexion, je me suis rendue compte qu'il existe un grand nombre d'entreprises comme la mienne qui sont très petites. Nous employons deux, trois, cinq, peut-être sept personnes. C'est dans cette perspective que j'aimerais faire mon exposé aujourd'hui et vous expliquer ce qu'est réellement une petite entreprise.

Je n'ai ni schémas, ni graphiques, ni statistiques à vous présenter. Tout d'abord, je n'ai ni les ressources, ni le temps, ni le personnel pour préparer un rapport relié et documenté. Ce que j'ai: mes connaissances et l'expérience d'avoir essayé de lancer une petite entreprise et d'en faire un succès en pleine récession. C'est donc un compte rendu personnel que je vous présente.

Canterbury Tales est une entreprise privée qui se spécialise dans les livres, les jouets et les cadeaux pour enfants. Nous faisons non seulement la promotion des auteurs locaux et des provinces Maritimes, mais nous offrons également des ouvrages qui portent sur la santé, la psychologie, la cuisine et le jardinage.

Nous sommes une entreprise très sélective. Je tente de répondre aux besoins de la communauté depuis que j'ai ouvert, en 1989. J'ai mis beaucoup de temps à monter mon commerce, en me logeant dans ce créneau.

Pourquoi ai-je opté pour une entreprise comme celle-là? J'ai travaillé pendant de nombreuses années dans le domaine de l'éducation, tant pour les écoles publiques qu'avec des apprenants adultes. Lorsque j'ai commencé à envisager un changement de carrière, j'ai décidé de combiner mon savoir, mes antécédents, ma formation et mon expérience ainsi que les quelques cours en administration des affaires que j'avais suivis afin d'ouvrir un commerce qui était tout à fait nouveau à Saint John.

[Text]

I've always been on many boards and commissions, but after I opened my business I just shifted focus and began to put the emphasis on business-related organizations. It's there I've been learning that while "small business" may refer to those with less than 100 employees, there is small, smaller and smallest. There is microscopic, which is what I think I am compared in the whole scheme of things.

When I sit here this morning and listen to some of these other presenters, I'm thinking this is just so far beyond what I'm doing. Still it's vitally important to me and to a number of businesses in the country. I'd like to emphasize that.

I have two full-time employees and I have just opened a second location. In the busy Christmas season, which is our peak season, of course, I have up to seven part-time employees. With this, believe me, I don't have to worry about capital gains tax. I'm just working to try to keep my doors open. This is the most depressed economic environment ever that I'm aware of. That's a vital concern and I work solely on doing that.

As a little aside, I was just sitting here trying to think of the number of people I've had over the five years, but I really have lost track. I suppose there are probably about ten who have been employed by me over the years. They were earning money to attend university, so in that respect it's those unwritten areas we contribute to.

All businesses have been affected by this recession, but retail operations seem to stagger through, hoping that the next month is going to be better than the one we've just been through. We do more than just stand there and wait for people to come into our business. As retail operators in uptown Saint John, we act as unofficial tourist directors. We promote the city. We give little history lessons to people. We contribute to the city's overall image by creating wonderful window displays that people comment on.

I've even gone into the street detail. We change loonies for people so that they can get quarters to put into parking meters so they won't get parking tickets. On some occasions we've actually gone out and put in coins so that ever faithful commissioner who's strolling up and down King Street doesn't give the visitor a parking ticket.

People comment on that. They comment on the warm reception they receive from retailers, from the bed-and-breakfast operators and also from just about anybody we meet in the city.

When I wrote that, I wasn't really thinking about plugging tourism, but I'm sounding now like someone telling you to come on and visit and spend some money in our community.

Owners of small business take pride in their operations and in their community. It's on that basis that I go into that detail. We're a focal part of the city's development, its energy and the general business atmosphere.

Many small businesses and retailers in particular receive no government grants or loans because the entire assistance programming seems to be centred around manufacturing-based operations. That's fine, but it doesn't really help us.

[Translation]

J'ai toujours fait partie de nombreux conseils et commissions. Toutefois, après avoir ouvert mon magasin, j'ai commencé à m'intéresser davantage aux organisations commerciales. C'est là que j'ai appris que l'appellation «petite entreprise» s'applique à celles qui comptent moins de 100 employés, il y a les petites, les plus petites et les minuscules. Il y a les microscopiques, et c'est à cette catégorie que j'appartiens.

Ce matin, en écoutant ce que d'autres intervenants avaient à dire, je me suis rendue compte que je ne suis qu'un tout petit joueur. Néanmoins, cette question revêt pour moi et pour plusieurs entreprises une grande importance. J'aimerais mettre l'accent sur cela.

J'ai deux employés à temps plein et je viens tout juste d'ouvrir un deuxième magasin. Pendant les Fêtes, qui constituent notre période de pointe, j'ai jusqu'à sept employés à temps partiel. Croyez-moi, avec cela, je n'ai pas à m'inquiéter de l'impôt sur les gains en capital. J'essaie tout simplement de survivre. Je n'ai jamais vu une crise d'une telle ampleur. Il s'agit là d'une préoccupation majeure et je tente simplement de survivre.

Soit dit en passant, j'ai essayé tout à l'heure de calculer le nombre de personnes que j'avais embauché au cours des cinq années, mais j'en ai perdu le compte. J'ai peut-être embauché environ 10 personnes au cours des années. Ils essayaient de gagner de l'argent afin de payer leurs études universitaires. Donc, dans ce sens, c'est une de ces contributions dont on ne parle jamais.

Toutes les entreprises ont été touchées par la récession. Toutefois, les détaillants semblent avancer en chancelant, espérant que le mois prochain sera meilleur que celui que nous venons de traverser. Nous ne faisons pas seulement attendre que les gens viennent nous voir. En tant que détaillants installés à Saint John, nous agissons aussi, mais de façon officieuse, comme des responsables du tourisme. Nous faisons la promotion de la ville. Nous donnons quelques leçons d'histoire aux gens. Nous contribuons à l'image de marque générale de la ville en créant de magnifiques vitrines qui font jaser les gens.

J'ai même transposé mon commerce dans la rue. Nous changeons des huards pour les gens pour qu'ils puissent mettre des 25c. dans les parcomètres et ainsi éviter d'avoir des contraventions. A certaines occasions, nous avons nous-mêmes mis de l'argent dans les parcomètres pour éviter que le fidèle contractuel qui remonte et descend la rue King ne donne pas une contravention à un visiteur.

Cela suscite des réactions chez les gens. Ils parlent de l'accueil chaleureux qu'ils reçoivent des détaillants, des exploitants de café-couette, bref de presque tous ceux qu'ils rencontrent dans la ville.

Lorsque j'écris cela, je ne cherchais pas vraiment à faire de la publicité indirecte pour le tourisme, mais j'ai l'impression d'être en train de vous encourager à venir dépenser dans notre ville.

Les propriétaires de petites entreprises sont fiers de ce qu'ils font et de leur communauté. C'est pour cela que je mets tant l'accent sur ce point. Nous faisons partie intégrante de l'essor, de l'énergie et de l'activité économique générale de la ville.

Il y a beaucoup de petites entreprises et de commerces de détail qui ne reçoivent pas de subventions ou de prêts du gouvernement, parce que tout le programme d'aide semble être centré sur le secteur manufacturier. C'est très bien, mais cela ne nous aide pas.

[Texte]

As our economy is changing, the focus is now sliding towards the service sector and as we move into the information age and travel down the electronic highway we're talking about, everyone, including business and government, must take a realistic look at what really lies ahead and some of the differences that are there.

We have no time to investigate sources of information or help because we're constantly just going through the process of the day. It would be helpful if information was coordinated and if offices were amalgamated to the extent that when people were searching for information they didn't have to run all over from one place to the other, particularly in very small communities and rural communities, because it takes quite a bit of time and effort to go to wherever that central point is.

[Traduction]

Notre économie évolue, de sorte qu'il faut maintenant mettre l'accent sur le secteur des services. Nous sommes en train d'entrer dans l'ère de l'information et de l'autoroute électronique, de sorte que tout le monde, y compris les entreprises et le gouvernement, doit jeter un regard réaliste sur ce qui nous attend.

Nous n'avons pas le temps d'examiner toutes les sources d'information ou d'aide qui existent, puisque nous devons constamment consacrer nos énergies aux activités quotidiennes. Il serait utile de coordonner l'information et d'amalgamer les bureaux pour éviter que les gens qui tentent d'obtenir des renseignements soient obligés de se rendre d'un endroit à l'autre, surtout dans les très petites collectivités et les communautés rurales, parce qu'il faut beaucoup de temps et d'effort pour se rendre au bureau central.

• 1310

Economic development is more than just going out and bringing in big business. Companies of 1,000 employees are history, because we seem to be talking about the emphasis on the small. The government acknowledges that small business has been keeping the economy going, but there's more to be done than simply saying, here you go, we recognize that, so keep the ball rolling.

Government-sponsored programs and lending institutions must be more receptive to the creativity of small business. Working with them. . . and there were comments made earlier today about difficulties with banks. I would suggest that we not be in any adversarial relationship. We have to work together.

Speaking of banks, there are countless horror stories that small business people can tell about banks and bankers and loans and lines of credit and interest rates and service charges. The conclusion I've come to is that there's not really a major difference between one bank and another; basically, the services offered are very similar.

However, there can be a difference between one banker and another, and that's the key. The key to any relationship, whether it's personal or business or whatever, is good communication. When a business person can find a banker who will listen and ask questions, is knowledgeable or will become knowledgeable about that particular industry and is familiar with the market area, then we have a financial partner.

Unfortunately, what often interferes is the rotation of staff, especially in larger banks or larger branches. The new account manager must then get to know the account and the owner, and that comment was made earlier. The educational process begins again and then we have to spend more of our very limited time re-establishing our credibility after we've already done that.

Banks have said the bottom line is the only thing to consider. In other words, it doesn't really matter who the owner is or what kind of worker he or she is, or in this economic environment what kind of a survivor we are. But it really should matter. Businesses mirror the personality of the owner. I put my own stamp on my business. Consumers will respond to that, in towns and small cities at least, where everybody knows everybody else. They support a local business because the owner

Le développement économique ne se limite pas à attirer des grandes entreprises. Les entreprises de 1 000 employés sont de l'histoire ancienne car il semble que l'on attend tout des petites. Le gouvernement reconnaît que ces dernières sont le moteur de l'économie mais il faut faire plus et ne pas se contenter simplement de dire: «nous le reconnaissons, allez-y, foncez.»

Les programmes gouvernementaux et les établissements de crédit doivent être plus réceptifs à la créativité des petites entreprises. Travailler en collaboration avec elles — et des observations ont été faites plutôt aujourd'hui au sujet des difficultés que font les banques. Je pense qu'il ne faut pas être en rapport d'opposition. Nous devons nous serrer les coudes.

En parlant des banques, les propriétaires des petites entreprises peuvent vous raconter d'innombrables histoires d'horreur au sujet des banques, des banquiers, des prix, des lignes de crédit, des taux d'intérêt, ainsi que des frais de services. La conclusion à laquelle j'en suis venue c'est que les banques ne diffèrent pas beaucoup entre elles; elles offrent pour ainsi dire les mêmes services.

Toutefois, c'est chez le banquier que peut se situer la différence et c'est là que se trouve la clef. La clé de tout rapport, qu'il s'agisse d'un rapport personnel, d'affaires, ou ainsi de suite, c'est une bonne communication. Lorsqu'un entrepreneur peut trouver un banquier qui l'écouterait et poserait des questions, qui est bien informé ou qui se renseignerait sur cette industrie particulière et qui connaît le marché, alors là on peut parler de partenaire financier.

Malheureusement ce qui vient faire souvent obstacle c'est le roulement du personnel, surtout dans les banques ou les succursales de plus grande envergure. Le nouveau directeur des comptes doit donc se familiariser avec le compte et le propriétaire et on a déjà parlé de cet état de chose. Le processus éducatif reprend et nous devons alors consacrer davantage de notre temps très limité à réaffirmer notre crédibilité après l'avoir déjà fait.

Les banques ont dit que la seule chose dont il faut tenir compte c'est le bilan. Autrement dit, peu importe vraiment qui est le propriétaire, quel genre de travailleur il ou elle est ou dans cet environnement économique, quel genre de survivant nous sommes. Mais cela devrait vraiment avoir de l'importance. Les entreprises sont à l'image de leur propriétaire. Je laisse ma marque sur mon entreprise. Les consommateurs répondront à cela, dans les villes petites et grandes du moins, où tout le

[Text]

knows who they are and what they want and will go that extra step to obtain it for them. It's simply called service.

I don't expect something for nothing. I made the choice to do this myself. I'm willing to risk my time and energy and money, but lending institutions should have a space on an application form with points awarded for energy. It's sheer determination and stubbornly refusing to give in that really allows a lot of businesses to survive. It's sharpening the pencil, it's providing better service, it's giving personal attention that counts. It's being there when a customer needs you.

Now I expect this of myself and so I expect it of government and of banks. Being knowledgeable, having a good product and providing service are vital components to any business. That includes a small business like mine and it includes government and it also includes banks.

The explosive growth of businesses owned by women and the complaints regarding this treatment by banks have certainly raised awareness, but I don't know whether any changes have actually occurred. Women entrepreneurs in Canada are increasing significantly. Between 1975 and 1990 the number of self-employed women increased from 171,000 to 521,000, a rate of 173%. Both federal and provincial government departments readily present this data and insist that they are encouraging women to study business and to choose business as a career, but I guess I'm really asking what kinds of businesses they are. Are they like mine—really soft choices where the returns are very slow in coming and the profit margins are simply not there?

Sometimes I'm not so sure that some of us are really doing ourselves much of a favour. We get caught up in this circle. We operate the business and those of us with children still fill that mother role and try to maintain some sort of home life. You have to go through those usual things of picking up groceries and making dental appointments and attending the school functions. As much as we might not like it or might not want to admit it, in most cases the responsibilities of maintaining the home remain with the woman. This is the real world. We know that.

The real world also for me is working 55, 60 hours a week in the slow season, and then up to 80 hours a week and 7 days a week when we get into the Christmas season. The real world is dealing with bookkeeping, accounting, advertising, window design, staffing, buying new products, reconciling bank statements, preparing reports for the banks, preparing reports for Statistics Canada, preparing payroll reports for Revenue Canada, and then we get into PST and let's not forget the GST. We do this after we serve the customer, who really is the first priority.

[Translation]

monde se connaît. Ils encouragent une entreprise locale parce que le propriétaire les connaît et sait ce qu'ils veulent et n'hésitera pas à faire un effort de plus pour obtenir ce que ses clients lui demandent. C'est ce qu'on appelle simplement offrir le service.

Je ne m'attends pas à obtenir quelque chose sans y mettre l'effort. Je prends la décision moi-même. J'accepte de risquer mon temps, mon énergie et mon argent, mais les établissements de crédit devraient prévoir sur leur formule de demande des points pour l'énergie investie. Ce qui permet vraiment à beaucoup d'entreprises de survivre, c'est uniquement la détermination dont elles font preuve et leur refus obstiné de lâcher prise. Ce qui compte, c'est tailler le crayon, offrir un meilleur service, prêter une attention toute particulière aux clients. C'est être là lorsqu'un client a besoin de vous.

Je fais cela moi-même et c'est ce que j'attends du gouvernement et des banques. Être bien renseigné, disposer d'un bon produit et offrir le service, voilà les composantes essentielles de n'importe quelle entreprise. Cela inclut une petite entreprise comme la mienne ainsi que le gouvernement et les banques.

La croissance explosive des entreprises appartenant à des femmes et les plaintes concernant le traitement que leur réservent les banques a, à coup sûr, sensibilisé davantage la population mais je ne sais pas si des changements sont vraiment survenus. Le nombre de Canadiennes chef d'entreprise augmente énormément. Entre 1975 et 1990, le nombre de femmes à leur compte est passé de 171 000 à 521 000, un taux de 173 p. 100. Les ministères tant fédéraux que provinciaux publient facilement ces données et insistent sur le fait qu'ils encouragent les femmes à faire des études en administration et à choisir d'y faire carrière, mais je suppose que je me demande vraiment dans quelle genre d'entreprise elles évoluent. S'agit-il d'entreprises comme la mienne—se tourment-elles vers des secteurs mous où les recettes tardent à venir et où les marges de profit n'existent simplement pas?

Parfois je ne suis pas convaincue que nous faisons le bon choix. Nous nous faisons prendre dans cet engrenage. Nous administrons l'entreprise et celles d'entre nous qui ont des enfants continuent de jouer le rôle de mère et d'essayer de maintenir une certaine sorte de vie au foyer. Il faut continuer à faire ses tâches habituelles, comme faire les courses, prendre les rendez-vous chez le dentiste et assister aux diverses activités scolaires. Nous n'aimons peut-être pas cela ou ne voulons pas l'admettre, mais dans la plupart des cas les responsabilités domestiques continuent d'incomber aux femmes. C'est la réalité. Nous le savons.

La réalité aussi, pour moi, c'est de travailler 55 à 60 heures par semaine hors saison et jusqu'à 80 heures et jusqu'à sept jours par semaine pendant le temps des fêtes. La réalité c'est la tenue de livres, la comptabilité, la publicité, la conception, les vitrines, l'embauche de personnel, l'achat de nouveaux produits, la vérification des relevés bancaires, la préparation de rapports pour les banques, pour Statistiques Canada ainsi que de rapports sur la paye pour Revenu Canada; puis il y a la taxe de vente provinciale et sans oublier la TPS. Nous accomplissons toutes ces tâches après avoir servi notre client qui est vraiment au premier rang de nos priorités.

[Texte]

The real world also is not having time to deal with hiring or replacing staff, or to train your staff the way they should be trained. The real world is any extra time, if there is any, when you attend a meeting in order to try to develop your business or to develop the business environment in the city. Then you go home and try to maintain the homemaker role.

[Traduction]

La réalité c'est de ne pas avoir de temps à consacrer à l'embauche ou au remplacement des employés ou à la formation telle qu'elle devrait être. La réalité c'est le temps additionnel, s'il y en a, lorsque vous assistez à une réunion pour essayer de faire progresser votre entreprise ou améliorer le milieu des affaires dans la ville. Puis vous rentrez chez vous et essayez de jouer votre rôle de femme d'intérieur.

• 1315

Owners of small businesses like mine require the same systems and procedures as large businesses, yet we the owners do just about everything there is. The accounting department is me, customer service is me, human resources is me and the cleaning department is me. There is no time to develop any long term plan or anything to do with promotion, development or marketing. It's crisis management at its best. Like I said earlier, it's keeping the doors open and it's surviving. I present that to you to give you the idea of what small business is really all about.

Les propriétaires des petites entreprises comme la mienne sont assujettis aux mêmes systèmes et procédures que les grandes entreprises, sauf qu'il doivent tout faire eux-mêmes. La comptabilité, le service au client, les ressources humaines et l'entretien relèvent tous de moi. Il ne reste plus de temps pour élaborer des plans à long terme ou prendre quelque initiative de promotion, de mise en valeur ou de marketing. Au mieux, nous faisons une gestion au coup par coup. Comme je l'ai dit plus tôt, il s'agit de rester ouvert et de survivre. Si je vous fais part de ces réflexions, c'est pour vous donner une idée de ce que sont vraiment les petites entreprises.

I would like to take a couple of minutes to specifically discuss the bookstore business. There are around 100 independently owned outlets in Canada doing sales of about \$40 million. That really doesn't give us a strong lobbying voice. In a financial profitability study released in 1992, Ernst & Young reported that 50% of the membership has sales of less than \$250,000. By their very nature, owners are people who are involved in their community's cultural scene and they contribute to the vitality of the community in general.

J'aimerais prendre quelques minutes pour m'attarder plus spécialement sur la situation des librairies. Il y a une centaine de librairies indépendantes au Canada dont les ventes s'élèvent à environ 40 millions de dollars. Cela ne nous donne pas un poids énorme. Dans une étude de rentabilité financière publiée en 1992, Ernst & Young signale que 50 p. 100 des membres ont des ventes inférieures à 250 000\$. De par la nature même de leur commerce, les libraires occupent une place sur la scène culturelle de leur collectivité et contribuent à sa vitalité en général.

One issue that has everyone stirred in the community is the GST. The Don't Tax Reading Coalition estimates that in the first six months of that tax, their sales fell by about 30%. Although it is argued that the manufacturers sales tax was removed, the best estimate is that it amounted to less than 0.5%. What is really frightening is the fact that unless books are zero-rated, the harmonization of GST and PST in New Brunswick will account for a tax of 18%. So this increment would be huge. No other industry would suffer the consequences like the book selling industry, because no other industry would have seen a tax increase of 18%. That's what it amounts to.

La TPS est une question qui a causé passablement de remous dans le milieu. Selon la Don't Tax Reading Coalition, les ventes des libraires ont chuté d'environ 30 p. 100 au cours des six premiers mois d'application de la taxe. Même si l'on prétend que la taxe de vente des fabricants a été supprimée, selon les meilleures estimations, son montant représentait moins de 0,5 p. 100. Ce qui est vraiment inquiétant, c'est qu'à moins que les livres ne soient détaxés, l'harmonisation de la TPS et de la TVP au Nouveau-Brunswick fera en sorte que les taxes représenteront au total 18 p. 100 du prix. C'est là une augmentation énorme. Aucune autre industrie ne sera aussi pénalisée parce qu'aucune autre industrie n'aura à subir une augmentation de taxe de 18 p. 100, puisque c'est bien de cela qu'il s'agit.

Harmonization would mean the decline of bookstores, certainly the independent ones. They'll simply close. You just wouldn't carry on with that.

L'harmonisation entraînera la ruine des librairies, en tout cas des indépendantes qui n'auront d'autre choix, dans les circonstances, que de fermer leur porte.

So if you are concerned about small business, you should examine this issue very carefully and relay these concerns to the Department of Finance. Canada has the highest tax on reading of any of the G-7 industrial countries. With a current emphasis on education, training and retraining, it hardly seems reasonable to tax the very material necessary to improve qualifications.

Par conséquent, si le sort des petites entreprises vous préoccupe, vous devriez examiner cette question très attentivement et transmettre ces doléances au ministère des Finances. Le Canada est, parmi les pays industrialisés du G-7, celui dont les taxes sur les livres sont les plus élevées. Avec l'importance accordée actuellement à l'éducation, à la formation et au recyclage, il semble difficilement justifiable de taxer le matériel qui sert justement à améliorer ces compétences.

I have presented a "how it is" scenario. What I would like to present is my wish list. You've invited me here so I would like to tell you what I wish for. First, limit taxes generally and completely eliminate the GST on reading material. If the

Maintenant que je vous ai brossé un tableau de la situation, j'aimerais vous présenter ma liste de souhaits. D'abord, il faudrait limiter les taxes de façon générale et supprimer complètement la TPS sur les livres. Si la TPS est remplacée par

[Text]

GST is replaced in another form and if it is continuing on all other items, then it should be at a lower overall rate. We cannot stand any more. Taxation is taxing us to death. Consumers feel it and they are translating it into simply not buying, from me or from any other business.

Second, initiate a credit policy for small businesses when submitting taxes. We are basically tax collectors at our own expense. At least that credit could be applied towards the bookkeeping costs. It could be a job creation, but one that is a productive job creation.

Another point would be to limit the service charges imposed by banks. Again, society in general is being nickled and dimed and service charged to death.

In my city of Saint John, I want to see crowds of people in the uptown area. A strong uptown is vital to the growth of any community, but with our history, architecture and seafaring heritage, we have tremendous tourism potential. We need strong transportation links to bring them in, and that means good air service and good highways. We need the New Brunswick museum located in the uptown area and we need the Marco Polo project, which we can tell you about when you come to visit. As the people come to visit, we are going to be prepared for them.

There is no question that my business is a long-term investment. In spite of the disadvantages of long hours, lack of salary and guilty feelings because you're not able to spend enough time with the family, there are positive points to being a small business owner. I have the satisfaction of knowing that I built a business that is recognized in the community, and I gained experience that I would not have had had I gone back and finished a business degree. My business provides an opportunity for my children to learn firsthand what a business operation is all about, and it also gives them an opportunity to have a part-time job and be part of a family venture.

I'm prepared to exert every ounce of energy I have but I expect more than just words of support from government departments. This opportunity to present my concerns to you is very much appreciated, but I'd like to know if there's going to be follow-up. I want to know that you're really listening and will act on our concerns.

I suggest you visit small businesses in your home area. Follow the owners around for a day and you'll have a better idea of what I'm talking about. Canadians have sent you here to help us. We appreciate that and ask you to please listen to our message.

The Chairman: Thank you very much, Ms Cullen, for a very moving presentation. I can undertake today to send a copy of your presentation to the members of the finance committee who are studying the GST.

[Translation]

une autre forme de taxation, et si elle continue de s'appliquer à tous les autres biens de consommation, alors qu'il faudrait que son taux général soit réduit. Nous ne pouvons en assumer davantage. Le niveau de taxation actuel nous étouffe. Les consommateurs sont touchés et réagissent en s'abstenant tout simplement d'acheter, que ce soit ma marchandise ou celle d'un autre commerçant.

Deuxièmement, il faudrait établir une politique de crédit à l'intention des petites entreprises au moment de la remise des taxes. Nous sommes essentiellement des percepteurs de taxe à nos propres dépens. À tout le moins, ce crédit pourrait s'appliquer au coût de la tenue de livres. Il pourrait être créateur d'emplois, mais créateur d'emplois productif.

Il faudrait par ailleurs restreindre les frais de service imposés par les banques. Encore une fois, c'est la société en général qui doit payer parce que les frais de service nous étouffent.

J'aimerais voir des foules dans le quartier commercial de Saint John, la ville où j'habite. L'existence d'un quartier commercial florissant est essentiel à l'épanouissement de n'importe quelle collectivité, mais avec notre histoire, notre architecture et notre patrimoine marin, nous disposons d'un potentiel touristique énorme. Nous avons cependant besoin d'un solide réseau de transport pour ramener les touristes, c'est-à-dire d'un bon service aérien et de bonnes autoroutes. Nous avons besoin de la présence du musée du Nouveau-Brunswick dans le quartier commercial et du projet Marco Polo, dont je pourrai vous parler au moment de votre visite. Si nous devons avoir des visiteurs, nous devons être prêts à les recevoir.

Il ne fait pas de doute que mon entreprise est un investissement à long terme. Malgré les inconvénients que comporte le fait de devoir travailler de longues heures, se priver d'un bon salaire et se sentir coupable de ne pas passer plus de temps avec la famille, il y a malgré tout des avantages à être propriétaire d'une petite entreprise. J'ai la satisfaction de savoir que j'ai construit une entreprise reconnue au sein de la collectivité, et j'ai acquis une expérience que je n'aurais pas eue si j'étais retournée en arrière pour finir mon diplôme de commerce. Grâce à mon commerce, mes enfants peuvent se familiariser directement avec le fonctionnement d'une entreprise et ont tous la chance d'occuper un emploi à temps partiel et de contribuer à l'entreprise familiale.

• 1320

Je suis prête à me dépenser sans réserves, mais j'attends du ministère davantage que des mots d'encouragement. J'apprécie énormément cette occasion de vous parler de mes préoccupations, mais j'aimerais savoir si cela va donner quelque chose. J'aimerais être sûre que vous écoutez vraiment et que vous allez agir en réponse à nos préoccupations.

Je vous suggérerais d'aller rendre visite à des petits entrepreneurs dans votre région. Suivez-les pendant une journée et vous comprendrez mieux ce que je veux dire. Les Canadiens vous ont élus pour que vous nous aidiez. Nous l'apprécions et nous vous demandons maintenant d'écouter notre message.

Le président: Je vous remercie énormément, madame Cullen, de cet exposé si émouvant. Je m'engage à envoyer une copie de votre exposé aux membres du comité des finances qui examine actuellement la question de la TPS.

[Texte]

[Traduction]

I also took note of your initial statement when you said you didn't have charts, graphs and statistics because you didn't have the resources, staff or time to prepare a sophisticated bound report. I must commend you for a presentation that has considerable statistical analysis in it. I believe it gives us a very moving and heartfelt description of what it is to operate a micro-business.

I buy from an independent bookstore in my constituency and have just ordered two books written by a couple of authors in the House of Commons. I have to find time to drop by to pick them up.

M. Rocheleau: Bonjour, madame Cullen. Je voudrais vous féliciter pour votre témoignage et également pour votre courage et votre détermination. Ça mérite d'être apprécié beaucoup.

Je voudrais simplement vous demander, selon vous, à quelle place—car vous en parlez quand même brièvement—se situe la banque ou votre banquier dans votre gestion? Le considérez-vous comme un partenaire? Vous donne-t-il des conseils ou ce n'est purement qu'une relation d'affaires?

Ms Cullen: I do have a good relationship with the bank I am dealing with now, but that's because there's no problem, everything is secured. It has absolutely nothing to worry about. I think my reference here to bankers is that this particular banker is in a small branch. He has several years' experience and I think understands small business a little, although he doesn't give me any suggestions. I feel comfortable going in and talking to him but I still think it's up to me to take the lead. I have not always felt comfortable with all banks and all bankers but I am with this person.

Just before Christmas I opened a second location just outside of town and he was very supportive and encouraging. It was a very small expansion because it could have been a temporary thing. When I go back to tell him things are going reasonably well enough to develop this into more of a permanent location, I don't know what the demands are going to be.

Does that answer your question?

M. Rocheleau: Très bien, merci.

Mr. Zed: I want to welcome Mrs. Cullen, thank her for taking time from her small business and congratulate her on her presentation. She certainly is very well known in the downtown Saint John area and has recently opened a store in my riding. My children have enjoyed many books from her store.

I think one of the things we've been discussing over the last several days is the relationship between small business owners and their bankers. I wonder if you would share your views with us on the relationship you have with your present banker as well as with bankers in the past.

In order for us, as a committee, to discuss such things as access by small business to bank capital and to find out whether banks are doing a good job, I would like to know what your relationship has been with your banker. If you could briefly summarize that for us it would be valuable.

J'ai également noté que dans votre déclaration liminaire, vous avez dit que vous n'avez pas de tableaux, de graphiques et de statistiques à présenter parce que vous n'avez pas les moyens, le personnel ou le temps nécessaires pour préparer un beau rapport relié. Je dois cependant vous féliciter de votre exposé qui comporte une importante part d'analyse statistique. Vous nous avez peint un tableau émouvant et sincère de la vie d'un tout petit entrepreneur.

Dans ma propre circonscription, je me fournis chez un libraire indépendant, et je viens juste de commander deux livres par des auteurs de la Chambre des communes. Il faut encore que je trouve le temps d'aller les chercher.

Mr. Rocheleau: Welcome, Ms Cullen. I would like to commend you for your presentation as well as for your courage and determination. It deserves much praise.

I would simply like to ask you what is the role—since you allude to it briefly—of your bank, or your banker, in your business management? Do you consider your banker as a partner? Do you get advice from him or her or is it strictly a business relationship?

Mme Cullen: J'ai de bonnes relations avec ma banque actuellement, mais c'est parce qu'il n'y a aucun problème, que tout est bien en ordre. La banque n'a absolument aucune inquiétude à se faire. Quant à mon allusion aux banques, je dois dire que mon banquier travaille dans une petite succursale. Il a plusieurs années d'expérience et j'ai l'impression qu'il comprend un peu ce qu'est une petite entreprise, bien qu'il ne m'offre aucune suggestion. Je n'hésite pas à aller le voir et à lui parler, mais c'est tout de même à moi d'en prendre l'initiative. Je n'ai pas toujours été à l'aise avec toutes les banques, ou tous les banquiers, mais je me sens à l'aise avec cette personne.

Un peu avant Noël, j'ai ouvert un deuxième magasin juste à la limite de la ville, et il m'a beaucoup encouragé et soutenu. Il s'agissait d'une expansion très modeste, puisqu'elle aurait pu être temporaire seulement. Quand j'irai le voir pour lui dire que les affaires vont assez bien pour envisager d'en faire un magasin permanent, je ne sais pas ce qu'il exigera.

Cela répond-il à votre question?

Mr. Rocheleau: Indeed. Thank you.

M. Zed: Je tiens à souhaiter la bienvenue à M^{me} Cullen, à la remercier d'avoir laissé sa petite entreprise pour venir nous parler et la féliciter de son exposé. Elle est très connue à Saint Jean et elle a récemment ouvert un magasin dans ma circonscription. Mes enfants ont apprécié bien des livres vendus de son magasin.

Ces derniers jours, nous avons beaucoup parlé, notamment, des relations entre les petits entrepreneurs et les banques. Pouvez-vous nous dire quelles sont vos relations avec votre banquier actuel, et quel genre de relations vous avez eues avec d'autres banquiers par le passé.

Pour nous aider à examiner des questions telles que l'accès des petites et moyennes entreprises aux prêts bancaires, et à voir si les banques font un bon travail, pourriez-vous nous expliquer quel genre de rapports vous avez avec votre banquier? Si vous pouviez nous le dire en quelques mots, cela nous serait très utile.

[Text]

Ms Cullen: The bank I am dealing with right now is my second bank. When I first opened I was with a particular bank for three years. I think the problem with the first bank was that in a period of three years I had to deal with three account managers. You lose that continuity, and I don't think they could really follow through with the awareness. It takes a lot of time and a lot of energy. You go in and really pour your soul out to your banker. He or she knows just about everything there is to know about you and it takes time to do that and establish a rapport with him or her. That's fine, because that's the way I work anyway. I think that is important.

In my second year of operation I made a little bit of money, but in the third year I did not make money. I bought a computer that year. There were various other reasons and I knew what they were. We didn't lose a lot of money, but there was a loss.

After presenting the yearly report to the bank it simply sent a letter saying it was no longer prepared to do business with us. Bank officials did not offer any explanation. They did not offer to talk to us or ask what the problem was. You can imagine how I felt. I knew I was already in trouble.

Mr. Zed: Sorry to interrupt, but I am trying to get to some testimony about what then happened to you. You got the letter. Did you go to see that banker? Did you say you would like to review the situation because the bank was making a mistake by pulling out on its relationship with you?

Ms Cullen: Yes. I challenged him that he was doing it because I was a woman business owner. He said that had absolutely nothing to do with it. How could I argue with that? I may have felt that, but I didn't have access to anybody else's business. I don't know whether he would have done the same thing to someone else.

Mr. Zed: Did you appeal it further? Did you say you would like to see his boss?

Ms Cullen: I talked to him a little bit further about that. I offered some suggestions. I said I wanted to sit down to see if we could do this or that. He really hesitated and just did not want to have anything to do with me.

I think it was because I had this micro-business. I didn't fit into their scheme of things. They wanted to deal with larger businesses. That was fine for them, but it was my money I had poured into it. At that point I had put three years of my life into my business and I didn't particularly like the way I was being dealt with.

Finally, I had legal counsel talk to them about it. A letter was sent to the bank asking it to provide more details and more information. The bank simply wrote back through its lawyer saying this was the situation and this was the way it is. I was given until the end of the month to wrap up my business. But by the time I had received the letter it allowed me three weeks to do that. Once the letter from my legal counsel had gone to theirs they gave me another ten days, I think.

Mr. Zed: Then what happened?

[Translation]

Mme Cullen: La banque avec laquelle je fais affaire actuellement est ma deuxième banque. Au début, j'ai fait affaire avec une autre banque pendant trois ans. Le problème, me semble-t-il, est venu du fait que, pendant ces trois ans, j'ai eu affaire à trois différents directeurs de compte. Sans continuité, il leur était très difficile de vraiment comprendre le dossier. Cela demande beaucoup de temps et d'énergie. Quand vous allez voir votre banquier, vous lui révélez à peu près tout ce qu'il y a à savoir sur vous, et il faut beaucoup de temps pour établir un bon rapport. Ça ne me gêne pas, puisque de toute manière c'est ma façon de faire. Ça me paraît important.

Dans la deuxième année, j'ai fait quelques bénéfices, mais je n'en n'ai pas eu dans ma troisième année. Cette année-là, j'avais acheté un ordinateur. Il y avait aussi d'autres raisons, que je connaissais très bien. Nous n'avons pas perdu beaucoup, mais nous avons enregistré une perte.

Lorsque j'ai présenté mon rapport annuel à la banque, on m'a simplement envoyé une lettre disant que la banque n'était plus intéressée à faire affaire avec nous. On ne m'a pas donné d'explication. On n'a pas proposé d'entrevue pour examiner ensemble le problème. Vous imaginez ce que j'ai pu ressentir. Je savais que j'avais déjà des difficultés.

M. Zed: Excusez-moi de vous interrompre, mais j'aimerais que vous nous expliquiez ce qui s'est passé par la suite. Vous avez reçu une lettre. Êtes-vous allée voir le banquier? Lui avez-vous dit que vous souhaitiez examiner la situation ensemble, que la banque commettait une erreur en coupant les liens avec vous?

Mme Cullen: Oui. Je lui ai dit qu'il avait agi ainsi parce que j'étais une femme à la tête d'une entreprise. Il m'a dit que cela n'avait aucun rapport. Que pouvais-je répondre? C'était peut-être mon sentiment, mais je ne pouvais pas savoir comment cela se passait avec d'autres entreprises. Je ne sais pas s'il aurait fait la même chose à quelqu'un d'autre.

M. Zed: Avez-vous cherché à aller plus loin? Lui avez-vous dit que vous vouliez parler à son supérieur?

Mme Cullen: J'en ai parlé encore un peu avec lui. J'ai offert diverses suggestions. Je lui ai dit que je voulais voir avec lui si nous pouvions envisager telle ou telle solution. Il était très hésitant et ne voulait plus rien avoir à faire avec moi.

Je pense que c'était parce que j'avais une micro-entreprise. Je ne cadrais pas bien dans leurs plans. La banque préférait des entreprises plus importantes. C'était facile pour elle, mais moi j'avais mis mon argent dans cette affaire. J'avais investi trois ans de ma vie dans cette entreprise et je n'ai pas particulièrement apprécié la façon dont on me traitait.

Pour finir, j'ai confié la chose à un avocat. Il a écrit à la banque pour demander des détails et de plus amples renseignements. La banque a simplement fait répondre par son avocat que c'était comme ça. J'avais jusqu'à la fin du mois pour régler mes affaires. Mais quand la lettre m'est arrivée, cela ne me donnait plus que trois semaines. Après que mon avocat a écrit au sien, la banque m'a accordé une dizaine de jours encore, me semble-t-il.

M. Zed: Que s'est-il passé ensuite?

[Texte]

Ms Cullen: Then I said "I don't need you. I don't want you any more anyway. I don't want to deal with a bank that is going to treat me like this and does not have any respect for me".

Then I went shopping and finally decided to go with one bank where I was comfortable with the banker as an individual. I felt that was the best thing for me.

As we were going through this process of winding up and doing all the things we had to do, I noticed service charges on my statement. The bank was charging me around \$50 a week to monitor my account because things were winding down. I think it cost me something like \$200 over the period of time. When I challenged the bank officials about it they said it was extra work. I said it was their decision, it didn't have anything to do with me and I wasn't prepared to pay it. My banker discussed it with his supervisor and they came back and asked if I would pay a portion of it. I said I wasn't interested in paying a portion of it.

[Traduction]

Mme Cullen: J'ai alors dit: «Je n'ai pas besoin de vous. De toute manière, je ne veux plus avoir à faire à vous. Je ne veux pas avoir affaire à une banque qui me traite ainsi et qui n'a aucun respect pour moi.»

J'ai alors cherché ailleurs et j'ai finalement choisi une banque en particulier parce que je me sentais à l'aise avec le banquier. J'ai pensé que c'était la meilleure solution pour moi.

Tandis que nous procédions à la liquidation, et que nous nous occupions de tous les détails, j'ai constaté sur mon relevé de compte que la banque me facturait près de 50\$ par semaine pour surveiller mon compte parce que nous étions en liquidation. Cela m'a coûté dans les 200\$ de frais d'administration pour cette période. Quand j'ai protesté, la banque m'a dit que cela représentait un travail supplémentaire. Je leur ai bien dit que c'était dû à leur propre décision, que ce n'était pas de ma faute et que je n'avais pas l'intention de payer. Mon banquier en a parlé avec son supérieur et ils m'ont demandé d'en payer une partie. J'ai dit que cela ne m'intéressait pas.

• 1330

Finally, when it got to the point of challenging them, I said I was prepared to go through small claims court to do this. By this time it was becoming a matter of principle with me. That's when they said all right, I didn't have to pay it.

I go into that detail because that's what you have to go through.

Mr. Zed: No, it's important for us.

I noticed in your presentation—and you've referred to it a couple of times—the issue of a longer-term relationship. You're now dealing with somebody who perhaps is a more seasoned senior banker—and I don't want to put words in your mouth—somebody who you feel understands the relationship, whereas previously you had three account managers in three years.

How would you feel if there was a regional bank or a credit union that was able, as a business, to lend you money? Would a credit union or a smaller financial institution be of any attractiveness to you at all?

Ms Cullen: All I want to do is ask for a loan. I'm not asking for anybody to give me anything. They're making money on this, albeit not very much right now, but they certainly have made money. I should say when I first started out, interest rates were very high in 1989 and 1990 when I was doing things like that.

So I haven't really given that a lot of thought. All I want is somebody who is going to be able to provide that assistance for me when I need it and to be able to understand and take the time to come and do some of the work with me. I don't have the time to go out and do all of the research.

Mr. Zed: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: I guess the point being made by Mr. Zed is that you've talked to us about what is involved in running a small business, the stresses and tribulations that come from operating a business. I guess it's part of our market system.

Enfin, j'en suis venue au point de leur dire que j'étais prête à aller devant le tribunal des petites créances. C'était devenu pour moi une question de principe. C'est alors qu'ils ont renoncé à me faire payer ces frais d'administration.

Si je vous donne tous ces détails, c'est pour bien vous montrer par où on nous fait passer.

M. Zed: C'est important pour nous.

J'ai relevé dans votre présentation—et vous l'avez mentionné à quelques reprises—que vous parliez de l'importance du long terme dans les rapports. Vous faites maintenant affaire avec un banquier qui a peut-être davantage d'expérience—je ne voudrais pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit—mais c'est peut-être quelqu'un qui vous comprend mieux, tandis qu'avant vous aviez eu trois directeurs de compte en trois ans.

Que penseriez-vous d'une banque régionale ou d'une caisse populaire qui pourrait vous prêter de l'argent? L'idée d'une caisse populaire ou d'une institution financière plus modeste vous plaît-elle?

Mme Cullen: Tout ce que je demande, c'est un prêt. Je ne demande pas de cadeau. La banque fait des bénéfices là-dessus, même s'ils sont modestes actuellement, mais elle en a certainement fait. Je dois vous dire qu'au début, en 1989 et 1990, les taux d'intérêt étaient élevés.

Je n'ai pas vraiment beaucoup réfléchi à cette possibilité. Tout ce que je demande, c'est que quelqu'un soit là pour m'aider quand j'en ai besoin, quelqu'un qui soit en mesure de comprendre ma situation et qui soit prêt à prendre le temps de faire une partie du travail avec moi. Je n'ai pas le temps d'aller faire toute la recherche moi-même.

M. Zed: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Monsieur Zed a voulu dire ceci, je pense: vous nous avez expliqué ce que signifie gérer une petite entreprise, tout le stress et les tribulations que cela entraîne. Cela fait partie du système de marché, j'imagine.

[Text]

Similarly, I believe credit unions, perhaps in New Brunswick, may not have the authority to lend commercial loans. If they did, it would provide an alternative. Through competition, then, perhaps all financial institutions, including the banks, would be forced to compete with that, to have account managers who were there a big longer and to develop the types of relationships you have indicated are very important to a successful banking relationship.

Ms Cullen: I don't know how many there are or if they're able to do that. I'm not familiar with that. In all honesty, I'm not so sure about that.

I am prepared to be open and to discuss and to listen and to participate in anything that's going to help small business. Let me summarize it that way. I leave it up to the people who know more about that. That's what experts are supposed to be for, to develop these things, consult with us, listen to us and then finalize the ultimate goal, I guess it would be, of help to us.

Mr. Schmidt: Thank you for coming. It was a delight to listen to you. I sure got the message. I think the excitement and the enthusiasm you have is very clear.

I have a question. Are you making money?

Ms Cullen: A little bit, not as much as I would like, not as much as I would have liked, not as much as I had expected. When I say a little bit, it's very little. It's covering some of the problems that occurred in the first years of operation.

Mr. Schmidt: Do you see yourself making a lot of money?

Ms Cullen: No.

Mr. Schmidt: Why not?

Ms Cullen: This is a long-term investment. I hope over the years it will be. It's a fairly well-established business. There may be an opportunity for resale at some point. It's giving me an opportunity for my children to actually participate. It's giving them a part-time job. As they get into high school, if I can use that as a basis, then that's very good. But then, I have to be realistic. I want more than that.

Mr. Schmidt: It's almost a lifestyle, isn't it?

Ms Cullen: Yes, you're right. It is. That's why so many people are actually operating on a very small basis. I referred to that with my earlier statistics. It's part of their lifestyle. They are there. It's almost a bit of a hobby business.

However, I'm not satisfied with that. As I get into this business I realize I want more than that. Maybe, through all this analysis that I've done, I'm going to come to the conclusion that this is not quite enough for me.

Mr. Schmidt: I'm leading up to a key point. When you love something like this, you do it for a lifestyle purpose, and you invest yourself and your family and so on. It must be rather uncomfortable when a bank manager decides not to deal with you anymore after you have dedicated so much to that.

[Translation]

Par ailleurs, il me semble que les caisses populaires, peut-être au Nouveau-Brunswick, ne sont pas autorisées à accorder des prêts commerciaux. Si elles le pouvaient, ce serait une solution de rechange. Et peut-être que la concurrence inciterait les institutions financières, y compris les banques, à assurer une meilleure continuité à la direction des comptes, à créer le genre de rapports qui si importants, comme vous l'avez bien décrit.

Mme Cullen: Je ne sais pas combien ils sont, ni si cela est possible. Je ne suis pas au courant. Bien franchement, je ne peux pas vous répondre.

Je veux bien parler ouvertement, écouter, participer, si cela peut aider la petite entreprise. Ça se résume à ceci: je m'en remets à ceux qui sont mieux informés que moi de ces choses-là. C'est, après tout, à cela que doivent servir les experts, à nous consulter, nous écouter, puis à définir les objectifs afin de nous aider.

M. Schmidt: Je vous remercie d'être venue. Je vous ai écouté avec le plus grand plaisir. J'ai bien compris votre message. Votre enthousiasme et votre vitalité sont évidents.

J'ai une question. Est-ce que vous faites des bénéfices?

Mme Cullen: Un peu, pas autant que je le voudrais, pas autant que je l'avais espéré. Quand je dis un peu, c'est vraiment très peu. Cela permet de régler une partie des problèmes que j'ai connus dans les premières années.

M. Schmidt: Pensez-vous que vous gagnerez un jour beaucoup d'argent?

Mme Cullen: Non.

M. Schmidt: Pourquoi?

Mme Cullen: C'est un investissement à long terme. J'espère qu'il rapportera avec les années. Le commerce est assez bien établi. Il sera peut-être possible de le vendre plus tard. Cela permet à mes enfants de participer également. Cela leur donne un emploi à temps partiel. Ce serait une très bonne chose, lorsqu'ils iront à l'école secondaire. Mais il faut être réaliste. Je veux davantage.

M. Schmidt: C'est presque le choix d'un certain mode de vie, n'est-ce pas?

Mme Cullen: Oui, vous avez raison. C'est bien cela. C'est pour cela que tant de gens ont de si petites entreprises. J'en ai parlé plus tôt dans les chiffres que j'ai cités. C'est un mode de vie. C'est presque un violon d'Ingres.

Mais cela ne me suffit pas. Plus je m'investis dans cette entreprise, plus je me rends compte que j'en attends davantage. Peut-être que toute cette analyse m'aura amenée à conclure que cela ne suffit pas.

M. Schmidt: Je veux en venir à un point essentiel. Quand on aime tellement ce qu'on fait, qu'on en fait un choix, qu'on s'investit personnellement et qu'on y investit sa famille, il doit être extrêmement difficile de voir un directeur de banque refuser de faire affaire avec vous, après tout ce dévouement.

[Texte]

[Traduction]

Here's the other question. Do you believe that you, and other people, can run a business simply because you have good ideas and the energy to make it go? Where should the bank look? Should it look only at that bottom line, or should they consider you as well?

J'ai une autre question. Pensez-vous que vous pouvez, et d'autres comme vous, gérer une entreprise simplement parce que vous avez de bonnes idées et de l'énergie? Que devrait chercher la banque? Devrait-elle s'intéresser seulement aux résultats financiers, ou devrait-elle tenir compte aussi de l'entrepreneur en tant qu'individu?

Ms Cullen: No, I definitely think they should consider the owner. Obviously, there has to be a profit margin there, but some people may be prepared to work just an extra one, two, or three years in order to make it start to come around.

Mme Cullen: Non, je pense qu'elle doit absolument tenir compte du propriétaire. Bien sûr, il faut qu'il y ait un bénéfice, mais certains sont peut-être prêts à travailler un, deux ou trois ans de plus pour donner une chance à leur entreprise.

I started my business in 1989 just as we were coming into the peak of the recession. Had I opened earlier with a little bit of a cushion there, it might not have been quite so difficult. I didn't know that at the time I was opening.

J'ai ouvert mon magasin en 1989, en pleine récession. Si j'avais ouvert un peu plus tôt, cela m'aurait peut-être donné la marge qu'il aurait fallu pour aplanir les difficultés. Je ne le savais pas lorsque j'ai ouvert.

I do think there is a certain amount of attention that should be focused on just that willingness to put up with something just a little bit longer. Having said all of that, there is a point when you have to just say that's it. There is a lot to be said for determination and stamina. It is not just with me, as small as this business is, but even with other businesses that are also small. I still think it goes back to the owner.

Lorsque quelqu'un a la volonté de se sacrifier un peu plus longtemps, il faudrait en tenir compte. Cela dit, il vient un moment où il faut savoir renoncer. La volonté et l'énergie, c'est très bien. Et ce n'est pas seulement important pour moi, avec ma toute petite entreprise, mais pour d'autres aussi de la même taille. Il faut tenir compte du propriétaire.

Mr. Ianno: I'd like to make more of a statement than ask questions, although I have a couple.

M. Ianno: J'ai un commentaire, surtout, mais j'ai aussi quelques questions.

First, I want to commend you on your spirit, drive, determination and vision. I think you're selling yourself short in calling yourself a micro-business. When you look at the million small businesses across this country, many are similar to yours. You are what makes this country tick. I don't think you should in any way apologize, not that you are, but that's what I am picking up. If we have enough Canadians taking a chance and doing what you're doing, then I think that we will get out of our mess in spite of the banks and all the other obstacles placed in the way.

Tout d'abord, permettez-moi de vous dire combien j'admire votre énergie, votre volonté et votre courage. Vous ne vous rendez pas justice en vous qualifiant de micro-entrepreneur. Dans le million de petites entreprises que l'on dénombre au Canada, il y en a beaucoup comme la vôtre. Vous êtes le moteur de notre économie. Vous n'avez pas à vous excuser; vous ne l'avez pas fait directement, mais c'est l'impression que j'ai eue. Si suffisamment de Canadiens acceptent de prendre des risques, de faire comme vous, nous pourrions nous sortir de ce pétrin malgré les banques et tous les autres obstacles qui se dressent sur notre chemin.

I also ran a very small business. It was very successful, from my perspective. In 15 years, I made more money than ever. It was a small business with no employees. It was all on subcontract. If enough businesses do that, and they are not presented with barriers in front of them, then we will accomplish our goals.

J'avais moi aussi une petite entreprise qui, de mon point de vue, marchait très bien. En 15 ans, j'ai gagné plus d'argent que jamais auparavant. C'était une petite entreprise, sans employé. Tout était fait par sous-traitance. Si suffisamment d'entrepreneurs font de même, et si on ne leur met pas d'entraves, nous pourrions atteindre nos objectifs.

On our other point, I must reassure you that you are not wasting your time here. I'm leaving a child at home to come here four days a week. I take what I do very seriously. Access to capital is a very important component of what I want to accomplish. I think many of the members here are probably in the same position.

Quant à ce que vous disiez tout à l'heure, permettez-moi de vous rassurer: vous ne perdez pas votre temps ici. Je laisse un enfant chez moi pour venir ici quatre jours par semaine. Je prends mes responsabilités très au sérieux. L'accès au capital fait partie de ces choses importantes que je voudrais obtenir. Je suis sûr que bien d'autres membres du comité sont dans la même situation.

As the industry committee, we could have chosen many other topics to discuss. We chose this because we know that people like you are putting your family second, and your other lost opportunities in line.

Notre comité avait l'embarras du choix des sujets à examiner. Nous avons choisi celui-ci parce que nous savons que des gens comme vous mettent leur famille au deuxième rang, et laissent passer d'autres possibilités.

We are very committed to finding solutions to the problems we are facing. A banker might never have run a business or taken a risk himself. He got a job, similar to a government job, and didn't take the risk that many Canadian entrepreneurs like you need to take.

Nous sommes vraiment déterminés à trouver des solutions à ces problèmes. Un banquier n'a peut-être jamais lui-même géré une entreprise ou pris un risque. Il a un emploi, comme un fonctionnaire, et il n'a jamais pris les risques que bien des entrepreneurs canadiens comme vous doivent prendre.

[Text]

What you're doing is very commendable. We are going to find ways to make it more accessible for many people like yourself. That's all I want to say. Thank you.

[Translation]

Ce que vous faites est remarquable. Nous allons trouver des moyens de rendre le capital plus accessible à des gens comme vous. C'est tout ce que je voulais dire. Merci.

• 1340

Ms Cullen: That's very good to hear. As I consider all of this, really the only way for me to really become more successful is to grow and to become larger and to have more locations. And the only way to do that, of course, is to find more money and then we get back into the thing we've been talking about all morning.

Mr. Zed: Mr. Chairman, perhaps we should let Ms Cullen also become the tourism operator for the province of New Brunswick. I think she's done a great job for New Brunswick.

Ms Cullen: Thank you.

The Chairman: I'm sure you can put in a recommendation with the premier.

Ms Cullen: I'm ready.

The Chairman: Ms Cullen, thank you for being with us today.

I'd like to also thank the members of the committee. We have representation here from all parties throughout this lengthy session today. As my colleagues have indicated, we will make every effort possible to do justice to the quality of the presentations we received.

Ms Cullen: Thank you. This has been a very good opportunity.

The Chairman: Thank you. The meeting is adjourned to the call of the chair.

Mme Cullen: Cela fait plaisir à entendre. Si je considère bien tout cela, je me rends compte que la seule manière de réussir, c'est de croître, d'ouvrir d'autres magasins. Et la seule façon d'y arriver, bien sûr, c'est de trouver des capitaux, et cela nous ramène encore une fois aux questions dont nous avons parlé toute la matinée.

M. Zed: Monsieur le président, peut-être devrions-nous proposer à M^{me} Cullen de prendre en charge la promotion du tourisme au Nouveau-Brunswick. Elle a fait un si bon travail.

Mme Cullen: Je vous remercie.

Le président: Je suis sûr que vous pourrez en glisser un mot au premier ministre.

Mme Cullen: Je suis prête.

Le président: Madame Cullen, je vous remercie d'être venue aujourd'hui.

Je tiens également à remercier les membres du comité. Tous les partis étaient représentés pendant toute cette longue séance. Comme l'ont déjà dit mes collègues, nous ferons tout ce qui est en notre pouvoir pour rendre justice aux excellentes présentations que nous avons entendues.

Mme Cullen: Je vous remercie. J'ai beaucoup apprécié cette occasion que vous m'avez donnée.

Le président: C'est nous qui vous remercions. La séance est levée.

MAIL  POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail**Poste — lettre****K1A 0S9****Ottawa***If undelivered, return COVER ONLY to:*

Canada Communication Group — Publishing

45 Sacré-Cœur Boulevard,

Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,**retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Groupe Communication Canada — Édition

45 boulevard Sacré-Cœur,

Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES*From GRS International, Boucherville, Quebec:*

Guy Lapointe, President.

From Entreprise La Vérendrye, La Broquerie, Manitoba:

Aimé Gauthier, President.

From Parfumerie dans un jardin, Boucherville, Quebec:

Jean-Claude Gagnon, President.

From Beaver Lumber, North Battleford, Saskatchewan:

Glenn Hornick, Owner.

From Canterbury Tales Bookstore, Saint John, N.B.:

Eileen Cullen, Owner.

TÉMOINS*De GRS International, Boucherville, Québec:*

Guy Lapointe, président.

De Entreprise La Vérendrye, La Broquerie, Manitoba:

Aimé Gauthier, président.

De Parfumerie dans un jardin, Boucherville, Québec:

Jean-Claude Gagnon, président.

De Beaver Lumber, North Battleford, Saskatchewan:

Glenn Hornick, propriétaire.

De Canterbury Tales Bookstore, Saint John, N.B.:

Eileen Cullen, propriétaire.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 7

Fascicule n° 7

Tuesday, April 12, 1994

Le mardi 12 avril 1994

Chair: David Berger

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

CONCERNANT:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada, Ottawa,
Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, Ottawa,
Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 12, 1994

(13)

[Text]

The Standing Committee on Industry met *in camera* at 10:07 o'clock a.m. this day, in Room 701, La Promenade, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Tony Ianno, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Acting Member present: Alex Shepherd for Georgette Sheridan.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier and Marion Wrobel, Research Officers.

Witnesses: From the Office of the Superintendent of Financial Institutions Canada: Michael Mackenzie, Superintendent. *From Macdonald & Associates:* Mary Macdonald, consultant.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

Michael Mackenzie made a statement and answered questions.

At 11:30 o'clock a.m., the Committee proceeded to sit in public.

Mary Macdonald made a statement and answered questions.

At 12:40 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 12 MARS 1994

(13)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à huis clos à 10 h 07, dans la salle 701 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Tony Ianno, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Membre suppléant présent: Alex Shepherd pour Georgette Sheridan.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier et Marion Wrobel, attachés de recherche.

Témoins: Du Bureau du surintendant des institutions financières Canada: Michael Mackenzie, surintendant. *De Macdonald & Associates:* Mary Macdonald, conseillère.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Michael Mackenzie fait un exposé et répond aux questions.

À 11 h 30, la séance se poursuit en public.

Mary Macdonald fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 40, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, April 12, 1994

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 12 avril 1994

• 1131

The Chairman: Order, please.

Ms Macdonald, I welcome you to our committee. You visited us previously on an informal basis as we were beginning our hearings and met with the members of the steering committee to provide us with your perspective. You have agreed to come back to us today to speak to us about the venture capital industry in Canada.

We thank you for your willingness to participate in our work, and certainly your presence and your testimony will add a great deal to it. We hope to do justice to the quality of the witnesses we have been hearing. So thank you for being here.

I understand you have prepared an outline for your opening statement. I would invite you to proceed with the statement, then we will proceed with our questions. Thank you.

Ms Mary Macdonald (Consultant, Macdonald & Associates): Thank you, Mr. Chairman. I appreciate the invitation to join you this morning. I'm sorry I didn't have time to prepare a piece of proper prose in terms of a statement. But what I did try to do was capture the key points I personally think are important for your deliberations in a point format that was distributed to you this morning.

I did take the time over the weekend to review some of the testimony you've received already, and I sensed a certain frustration on the part of some of the members around discussions about the different types of capital for small businesses.

At one level there's a sense that small businesses are job creators and the issue is one of getting the money into those businesses to create their jobs and let them get on with it. Unfortunately, I think the capital market for small business is quite complex, principally because it's not a homogeneous market. Putting it in simple terms, I think you have the spectrum of businesses: at one end is your local retail operation; in the mid-level is perhaps a machine shop that's growing at a rate of perhaps 5% to 10% a year and is a good, solid company, important to the community; and at the other end of the spectrum you have a medical devices company that's growing at a rate of 40% to 50% per year.

Realistically, to maximize the potential of each of those companies and the contribution they can make to the economy, it is really important that the policy initiatives dealing with capital markets differentiate between those types of businesses and recognize the differences in their needs.

I understand you're hearing from John Baldwin tomorrow morning. The work he's recently released establishes a very strong correlation between companies that are growing and companies that are innovating on an ongoing basis. So I think it behoves you to at least try to differentiate between growth-oriented firms, recognizing that not only do they create more jobs, but presumably also create higher quality jobs.

Le président: La séance est ouverte.

Madame Macdonald, je vous souhaite la bienvenue. Vous nous avez déjà rendu officieusement visite au début de nos audiences; vous aviez alors rencontré les membres du comité directeur afin de leur faire part de votre perspective. Vous avez accepté de revenir aujourd'hui pour nous parler du capital risque au Canada.

Nous vous savons gré d'avoir bien voulu participer à nos délibérations auxquelles, sans nul doute, votre témoignage sera très utile. J'espère que nous saurons rendre justice aux excellents témoins que nous avons entendus jusqu'à présent. Merci encore d'être venue.

Je crois que vous avez rédigé un résumé des remarques liminaires que je vous invite donc à faire; nous passerons ensuite aux questions. Merci.

Mme Mary Macdonald (experte-conseil, Macdonald & Associates): Merci, monsieur le président. Je vous remercie de m'avoir invitée. Je suis désolée de ne pas avoir eu le temps de rédiger un mémoire en bonne et due forme. J'ai néanmoins tenté de résumer l'essentiel de ce que je considère important pour vos délibérations; c'est ce texte qui vous a été distribué ce matin.

Pendant la fin de semaine, j'ai passé en revue certains des témoignages que vous avez déjà entendus et j'ai remarqué que les membres de votre comité semblent ressentir une certaine frustration en ce qui concerne le genre de capitaux que pourraient obtenir les petites entreprises.

Dans certains milieux, on estime que les petites entreprises créent des emplois et qu'il importe donc d'y investir de l'argent afin qu'elles puissent faire des affaires et créer des emplois. Malheureusement, le marché du capital pour les petites entreprises est très complexe, surtout parce qu'il n'est pas homogène. Pour dire les choses simplement, il y a toute une gamme d'entreprises: à une extrémité, se trouve l'entreprise locale de vente au détail; au milieu, il y a l'atelier d'usinage qui, avec un taux de croissance annuelle de 5 à 10 p. 100 est une entreprise saine et solide qui compte pour la collectivité; à l'autre extrémité, on trouve l'entreprise qui fabrique des instruments médicaux qui croît à un taux de 40 à 50 p. 100 par an.

Soyons réalistes: si nous voulons maximiser le potentiel de chacune de ces entreprises et la contribution qu'elle peut apporter à l'économie, il faut que les initiatives politiques en matière de capitaux établissent une distinction entre ce genre d'entreprises et reconnaissent qu'elles ont des besoins différents.

Je crois savoir que John Baldwin comparaitra devant votre comité demain matin. Dans les travaux qu'il a publiés récemment, il montre qu'il existe un lien étroit entre les entreprises en croissance et les entreprises qui innoveront continuellement. Il vous incombe donc de tenter, à tout le moins, de singulariser les entreprises à forte croissance, puisque celles-ci créent davantage d'emplois, des emplois qui sont sans doute de meilleure qualité.

[Texte]

Obviously the faster a company is growing, the more important equity is going to be to them. By the same token, the faster they're growing, the more risk is associated with the equity that gets invested in them, I think, simply because there are a million and one factors that can push the company off track and impact the value of the equity investment.

[Traduction]

De toute évidence, plus la croissance d'une société est rapide, plus les capitaux propres ont de l'importance. De même, plus la croissance est rapide, plus l'investissement est risqué, ne serait-ce que par ce qu'il existe mille et un facteurs qui pourraient faire dérailler l'entreprise et influencer sur la valeur du placement.

• 1135

We all know that in the early stages a company relies primarily on family and friends for its equity, but when it develops to a point where it needs more than that, it has to turn to the venture capital market. My definition of venture capital is quite broad, but I think it captures the key points. First of all, it's equity or quasi-equity in that it's not secured. It's going into the equity base of the company. It might be in the form of a subordinated loan, but basically there's very little tied to it. If the company doesn't succeed, the equity investment will be lost in whole or in part.

Secondly, it is a long-term investment at the outset, and the intent is for it to build. The venture capital goes in from the investor's perspective with the expectation of being in for three to ten years, depending on the stage the company is at.

I think the third part provides some problems for many entrepreneurs because it's an active form of investing. I don't know any informal or formal venture capitalists who will put equity into a company without an expectation of some kind of involvement with that company. They expect to either be on the board or have some kind of close relationship, apart from operating the company. Ideally there is close involvement with a view to add additional value and in the process manage the risk associated with their investment. That's a given, and it's a problem for a lot of entrepreneurs.

The equity market, in my view, is really a continuum that has five distinct segments in it. You heard about the family and friends from Professors Riding and Wynant. In the informal market, which is where Professor Riding really focused his testimony, individuals typically invest around \$100,000 apiece. Then you move into the formal venture capital market, which is generally anywhere from \$750,000 to several million dollars. Then you move into the more institutional areas, the private placement market with the institutional investors and the public markets. I won't deal with the latter two at all, but in terms of policy concerns, the key issues are that each segment is adequately served, looking at each segment individually and the interface between segments is smooth.

Clearly a lot of companies need to tap the informal market. Some of them grow enough to need to tap into the formal venture capital market. There is a further funnelling along the way depending on how much growth a company achieves.

Nous savons tous qu'à ses débuts, l'entrepreneur compte surtout sur sa famille et ses amis pour constituer les fonds propres de l'entreprise. Cependant, lorsque la croissance est telle que ce capital ne suffit plus, il doit avoir recours au capital risque. Ma définition du capital risque est plutôt large, mais je crois qu'elle couvre bien les éléments essentiels. Premièrement, le capital risque est du capital ou du quasi-capital, en ce sens qu'il n'est pas garanti. Il est inclus dans l'avoir des actionnaires de l'entreprise. Il peut prendre la forme d'un emprunt subordonné mais, essentiellement, il n'est pas lié à grand-chose. Si l'entreprise est un échec, les investissements en capitaux propres seront perdus en tout ou en partie.

Deuxièmement, c'est un investissement à long terme dès le départ que l'on s'attend à voir fructifier. L'investisseur en capital risque fait un placement sur trois à 10 ans, selon l'étape où en est la société.

Troisièmement, le capital risque est une forme active d'investissement, ce qui pose des problèmes à bon nombre d'entrepreneurs. Je ne connais aucun investisseur en capital risque, institutionnalisé ou non, qui acceptera de participer au capital d'une entreprise sans aussi vouloir participer à sa gestion. Les investisseurs en capital risque s'attendent soit à siéger au conseil d'administration, soit à entretenir un autre genre de relation étroite avec l'entreprise, à part en assumer la direction. Idéalement, cette participation directe permet d'ajouter une certaine valeur à l'investissement et de gérer le risque qui y est associé. Cela va sans dire, mais c'est néanmoins un problème pour beaucoup d'entrepreneurs.

Je vois le marché du capital risque comme un ensemble homogène comportant cinq segments distincts. MM. Riding et Wynant vous ont parlé des parents et des amis. M. Riding vous a surtout parlé des investisseurs informels, les particuliers qui investissent habituellement environ 100 000\$. Puis, vous passez au marché des grands investisseurs en capital risque dont l'apport se chiffre généralement entre 750 000\$ et plusieurs millions de dollars. Il y a ensuite un marché plus institutionnalisé, celui du placement privé où l'on trouve les investisseurs institutionnels et les marchés publics. Je ne traiterai pas du tout des deux derniers, mais en matière de politique, il importe surtout qu'on réponde aux besoins de chaque segment, que l'on considère chaque segment individuellement et que les rapports entre les segments se fassent sans heurt.

Il est clair que de nombreuses sociétés devront trouver leurs capitaux sur le marché des investisseurs particuliers. Certaines entreprises ont une croissance suffisante pour ensuite s'aventurer sur le marché des grands investisseurs en capital risque et elles passent au niveau supérieur selon le rythme de leur croissance.

[Text]

I would like to touch briefly on the informal market because I believe that's where your discussion around community venture pools really focuses. There are a couple of points that are important from my perspective.

I think it's really critical to distinguish the very fine balance between economically based investments and regional economic development goals. While the two are clearly interwoven, if the economic bias comes first, you'll get positive regional economic impacts. If you put the regional development goal first, you're not necessarily guaranteed positive economic impacts. I think it's important to keep that in mind.

Secondly, I think the real goal of increasing access to capital is really to help companies become more successful. The need for money in the informal market in the early stages of a company's development is typically accompanied by a need for management support. I know you've heard that from other witnesses. Professor Riding indicated that was the single largest reason for investment opportunities being turned down by informal investors.

If our policy is to make amounts of money available at the community level, I think it's very important to do it in a way that ensures increased capital will be bundled with increased management support and address that particular need. As I indicated earlier, I think that is an issue for some entrepreneurs. Realistically there need to be mechanisms, no matter how small you go, to manage the risk associated with an individual investment. I think it's important to get the right balance.

The most efficient and effective way to bundle increased capital with increased management support is to try to entice smart money back into the market. Individual investors who have fairly high net worth, which they have achieved through presumably being part of growing successful businesses themselves, have something very concrete and tangible to contribute to an entrepreneur, in addition to their capital in larger chunks of \$50,000, \$100,000 or \$150,000.

I think you've already heard from Larry Zepf, and Allan Riding. I'm sure you'll hear again from Denny Doyle when he appears in front of you that the single most important lever in terms of that market is the tax lever and the ability of an investor prepared to take the risk in private companies to enjoy the rewards if they're successful with that investment. There are a lot of people who believe the tax treatment of capital gains simply undermines the ultimate return relative to the risk, and a lot of investors have pulled out of the market as a result. So I think that's an important piece to keep in mind.

I also think, at the community level, depending on the nature of opportunities at the community level, that there could be a role for the labour-sponsored venture capital companies, which I know you've discussed briefly, and there are some large pools out there now. I think they're in a position to seed the formation of community pools in some instances, where appropriate, provide a bit of a screen on whether or not there's enough opportunity in a community to really warrant the

[Translation]

J'aimerais vous toucher quelques mots des investisseurs particuliers parce que c'est le point essentiel des discussions concernant les groupes communautaires d'investisseurs en capital risque. J'aimerais vous signaler deux choses qui me semblent particulièrement importantes.

À mon sens, il est essentiel d'équilibrer autant que faire se peut les investissements axés sur le développement économique et les objectifs de développement régional. Ces deux éléments sont liés, mais si l'on met l'accent sur le premier, cela aura inévitablement des retombées économiques régionales positives. Si le développement régional prime, les retombées économiques positives ne sont pas garanties. Je pense qu'il est important de souligner cela.

Deuxièmement, en assurant un meilleur accès au capital, on vise surtout à aider les entreprises à mieux réussir. Si les entreprises à leurs débuts ont besoin de l'argent disponible sur le marché des petits investisseurs, elles ont aussi besoin d'un meilleur soutien administratif. Je sais que d'autres témoins vous ont dit la même chose. M. Riding a indiqué que c'était là la principale raison du refus des investisseurs informels.

Si notre politique est de mettre à la disposition des entreprises davantage d'argent au niveau communautaire, il importe de le faire de façon à nous assurer que cette injection de capitaux soit accompagnée d'un meilleur soutien administratif. Comme je l'ai déjà mentionné, cela pose un problème pour certains entrepreneurs. Il faut prévoir des mécanismes qui aideront les entrepreneurs à mieux gérer le risque associé aux investissements informels, aussi petits soient-ils. Il est important de parvenir à un équilibre à cet égard.

La façon la plus efficace et la plus rentable d'associer l'injection de capital à un meilleur soutien administratif est d'attirer des investisseurs compétents sur le marché. Les investisseurs informels dont la valeur nette est assez élevée et qui ont présumément gagné cet argent grâce à des affaires elles-mêmes prospères et en pleine expansion peuvent aider les entrepreneurs de façon concrète et tangible, pas seulement en investissant dans leur compagnie des sommes de 50 000\$, 100 000\$ ou 150 000\$.

Vous avez déjà entendu les témoignages de Larry Zepf et d'Allan Riding. Lorsque Denny Doyle comparaitra devant votre comité, je suis certaine que, lui aussi, vous dira que le plus important levier pour le marché est le levier fiscal et la possibilité pour tout investisseur disposé à prendre le risque associé à un placement dans une société privée de jouir des fruits de cet investissement. Beaucoup de gens estiment que les dispositions fiscales traitant des gains en capital rendent le rendement moins attirant par rapport au risque et, par conséquent, de nombreux investisseurs se sont retirés du marché. C'est un autre point qu'il importe de garder en tête.

• 1140

À mon sens, au niveau communautaire, selon les occasions qui s'offrent, les sociétés de capital risque de travailleurs pourraient jouer un rôle; je sais que vous en avez parlé brièvement et qu'il existe déjà des groupes assez importants qui rassemblent ces investisseurs. Ces sociétés sont en mesure d'encourager la formation de groupes d'investisseurs communautaires et, le cas échéant, de déterminer s'il y a suffisamment de possibilités au sein de la collectivité pour

[Texte]

formation of such a pool, and to encourage it. I think it could ultimately also contribute to the diversification, because, in my view, one of the issues in trying to encourage community venture capital pools is if you encourage individuals to invest in a small fund that's focusing on a small geographic area, if something happens, the money is clearly at greater risk than if it were diversified across a broader base.

So I would think there could be some creative ways of trying to create community focus pools that are part of something larger as well, to add to that diversification.

Moving to the formal market... as I indicated, companies that effectively graduate from the informal stage grow enough that they need bigger chunks of capital. I believe in Canada the issue is related primarily to the knowledge-based companies. I've put a number of statistics in the hand-out that indicate the Canadian venture capital industry as a whole is in fact of a reasonable size; it's about \$4 billion of capital under management, of which almost \$2 billion is still available for investment. The industry as a whole is investing about \$350 million to \$400 million a year, financing about 200 companies on average. So it's not inactive.

However, I think there are some trends that have emerged in the industry in the last couple of years that are worth noting and that do impact on your deliberations. First, the capital that is available has become very highly concentrated. It's in the hands of a relatively small number of players. About half of the money now is in what I describe as hybrid funds, which are funds that have been formed either with a direct contribution from government à la Vencap Equities in Alberta, which is a \$250 million to \$300 million fund that was formed with private sector investors and the Government of Alberta supplying \$200 million through a debenture, or government incentive funds, i.e., the labour-sponsored funds. The single largest player in that arena is Solidarity Fund in Quebec, which is approaching in excess of \$900 million now, I believe. Working Ventures, which is the national labour-sponsored fund, is now close to \$300 million, and you have some smaller labour funds in British Columbia, Working Opportunities, and the Crocus Fund in Manitoba. Those pools have become a very major player and the capital has become very highly concentrated. So that's one trend that's emerged.

The second is that the base of what I would describe as expert investors has become quite thin, or is quite thin, and part of that, I believe, is because seven years ago the venture capital opportunities were in companies that were being very innovative but were in businesses that were relatively traditional and that people understood. A lot of the venture capitalists in this country came out of the banking community, went into equity investing, had very good financial acumen and good business sense, and were able to work with those companies and invest in them.

But as companies have become more sophisticated, it's become much more important for the equity investors to understand their businesses if they're in fact going to be in a position to add value. We all know the examples of Newbridge,

[Traduction]

justifier la formation d'un groupe de ce genre. Au bout du compte, cela contribuerait aussi à la diversification car, à mon avis, lorsqu'on cherche à encourager la création de groupes communautaires d'investisseurs en capital risque, si les particuliers ne peuvent investir que dans un fonds de petite taille se limitant à une petite région géographique, le risque est plus élevé que si l'investissement était plus diversifié.

Je crois donc qu'il existe des façons créatives d'établir des groupes communautaires faisant partie de regroupements plus vastes qui contribueraient à la diversification.

Passons maintenant au marché des grands investisseurs. Comme je l'ai déjà indiqué, les entreprises dont la croissance est bonne auront besoin d'investissements plus importants. Au Canada, c'est surtout le cas des entreprises à fort coefficient de connaissances. Dans le document que j'ai distribué, j'ai inclus des statistiques qui indiquent que l'industrie du capital risque au Canada, dans l'ensemble, est de taille raisonnable; 4 milliards de dollars de capitaux sont ainsi gérés dont près de 2 milliards ne sont pas encore investis. Dans l'ensemble, ce secteur investit environ 350 à 400 millions de dollars par année et finance environ 200 compagnies. C'est donc un secteur actif.

Toutefois, certaines tendances des deux ou trois dernières années méritent d'être signalées car elles touchent le sujet de vos délibérations. Premièrement, le capital qui est disponible est maintenant concentré dans les mains d'un nombre relativement petit de gens. Environ la moitié de cet argent se trouve dans ce que j'appelle des fonds hybrides, créés grâce à la contribution directe d'un gouvernement, tel que Vencap Equities en Alberta, un fond de 250 à 300 millions de dollars regroupant des investisseurs du secteur privé et le gouvernement de l'Alberta qui fournit 200 millions de dollars sous forme d'obligations non-garanties ou d'un fonds d'encouragement gouvernemental, c'est-à-dire un fonds de travailleurs. À ce chapitre, le joueur le plus important est le Fonds de solidarité du Québec qui totalise plus de 900 millions de dollars, je crois. Le Fonds de relance économique Inc., le fonds national des travailleurs, a maintenant près de 300 millions de dollars et il existe aussi des fonds plus petits tel que Working Opportunities, en Colombie-Britannique et le Crocus Fund au Manitoba. Ces groupes constituent maintenant des intervenants importants et, depuis qu'ils existent, les capitaux se sont beaucoup concentrés. C'est là l'une des tendances des dernières années.

Deuxièmement, ce que j'appelle les investisseurs experts sont de moins en moins nombreux. Cela tient en partie au fait qu'il y a sept ans, les occasions d'investir du capital risque étaient surtout représentées par des entreprises très innovatives mais faisant affaire dans des domaines assez traditionnels que les gens connaissaient bien. Bon nombre des investisseurs en capital risque du Canada provenaient de la communauté bancaire et avaient un sens aigu des affaires; ils n'ont pas hésité à investir dans ces entreprises.

Toutefois, à mesure que les entreprises sont devenues plus complexes, il est devenu plus important pour les investisseurs en capital risque de bien comprendre celle dans laquelle ils investissaient s'ils voulaient ajouter de la valeur à leurs

[Text]

Corel, Dy-4, Mobile Data—companies that have created hundreds and thousands of jobs in this country. But they're very sophisticated businesses and no equity investor will touch them if they don't understand the business, because they simply can't be a value-added investor if they don't.

So I think in the bigger picture, the formal capital markets, it's very important to pay some attention to the base of knowledgeable investors and to ensure that the expertise is there in fact to finance those companies. In my view it is really not an issue of just supply of capital. It has a lot more to do with the supply of the smarter, knowledgeable capital to finance companies in those emerging sectors. So I think the role for policy vis-à-vis the formal venture capital market really has... there are two areas that warrant some attention. One is the issue of concentration and the second is the issue of expertise.

Now, there have been some recent provincial initiatives to try to address the expertise issue. If I can point two out to you, one is the British Columbia Focus initiative, in which the Government of B.C. committed capital to three different venture capital managers who had experience and expertise in the technology areas. The money was contingent on their ability to raise an equivalent amount of money from the private sector. The funds are being driven by the private sector managers. The government has simply agreed to increase the capital available to these expert managers.

In Ontario you may have heard of the recently established Ontario Lead Investment Fund, which was established with the initiative of the Ontario government. It's \$70 million that came from the government for banks, and an investment banker. It's a fund of funds, which means it will only be invested in other pools of capital. The underlying objective was to use the money to seed the formation of some highly focused venture capital pools, which were run by a management team that integrated both the financial and venture investment expertise with the specific product market and technology expertise inherent in the given sector.

The model used in developing the whole initiative was MDS Health Ventures, which is affiliated with MDS Health Group based out of Toronto. It's a venture capital fund that focuses primarily on the medical and health sectors. The MDS itself put up about one third of the money. The rest came from institutional investors.

They draw on the expertise within MDS to make their investments. They are considered to be a very helpful investor to their companies because clearly they're bringing a lot more than their money to the table.

My understanding of the Canada Investment Fund, as proposed in the red book and subsequently addressed in both the Speech from the Throne and the budget, is that it was intended to be focused primarily on this expertise issue. There were a lot of similarities between what was being proposed for the Canada Investment Fund and the Ontario Lead Investment Fund.

[Translation]

investissements. Nous connaissons tous Newbridge, Corel, Dy-4, Mobile Data—des sociétés qui ont créé des centaines, même des milliers d'emplois au pays. Ce sont cependant des entreprises très complexes et aucun investisseur en capital risque n'y fera de placement s'il ne comprend pas bien de quelles affaires elles s'occupent, tout simplement parce qu'il ne peut faire un investissement à valeur ajoutée.

Sur le marché institutionnalisé, il importe donc, à mon avis de s'occuper des investisseurs qui ont déjà les connaissances voulues et de s'assurer qu'il y a un bassin de connaissance pour financer ces entreprises. À mon sens, ce n'est pas seulement une question d'offre de capitaux, mais il s'agit plutôt de trouver des investisseurs compétents et bien informés pour financer des entreprises dans les secteurs émergents. Pour ce qui est de la politique touchant les grands investisseurs en capital risque, deux domaines méritent votre attention: la concentration des investissements et la compétence des investisseurs.

• 1145

Certaines provinces ont pris des mesures récemment pour trouver une solution au problème de la compétence des investisseurs. Par exemple, en Colombie-Britannique, le gouvernement a mis sur pied l'initiative Focus, dans le cadre de laquelle il a confié des fonds à trois gestionnaires de capital risque qui avaient de l'expérience et des compétences dans des domaines technologiques. Ces gestionnaires pouvaient disposer de ces capitaux seulement s'ils pouvaient obtenir une somme égale du secteur privé. La somme d'argent investie dépend donc des efforts des gestionnaires du secteur privé. Le gouvernement a simplement accepté d'augmenter le capital offert à ces gestionnaires experts.

En Ontario, vous avez probablement entendu parler du Ontario Lead Investment Fund qui a été mis sur pied récemment par le gouvernement provincial. Soixante-dix millions de dollars ont été mis à la disposition des banques et d'une banque d'affaires. C'est un fonds de fonds, ce qui signifie qu'il ne sera investi que dans des capitaux mis en commun. On espère ainsi encourager la formation de groupes d'investisseurs de capital risque dirigés par une équipe comprenant à la fois des experts en finances et en capital risque et des gens qui connaissent le marché spécifique du produit ainsi que la technologie du secteur en question.

On s'est fondé sur le modèle de MDS Health Ventures, un groupe de Toronto affilié à MDS Health Group. C'est un fonds de capital risque qui mise surtout sur les secteurs médicaux et de la santé. Le groupe MDS a lui-même investi environ un tiers de la somme totale, le solde ayant été fourni par des investisseurs institutionnels.

On se fie aux compétences des membres du groupe MDS pour faire les placements. Ce sont des investisseurs recherchés puisqu'ils investissent bien plus que leur argent.

Je crois savoir que le Fonds de placement canadien, proposé dans le Livre rouge et dont on a parlé par la suite dans le discours du Trône et dans le discours du Budget, serait conçu précisément pour palier à ce manque de compétences. D'ailleurs, le Fonds de placement canadien proposé ressemble beaucoup au fonds d'investissement de l'Ontario.

[Texte]

If that is in fact the case, in my opinion, based on what I see going on in the market, there is room to at least consider trying to build on what's already out there, integrating it with some of the provincial initiatives I've just described, but to ensure in fact we have a national base, if you will, in terms of the expertise to invest in these knowledge-based emerging companies.

Frankly, clearly for companies that are involved in telecommunications or information technology, or medical and health, provincial boundaries are irrelevant. Whether the company is in Moncton or Toronto or Saskatoon or Richmond, B.C., access to those sorts of expert investors is important. The base is already thin, so we don't want to fragment it. You don't recreate it province by province. But I think it's an important area.

I think the importance of getting it right is really highlighted by a study recently released by the FBDB's venture capital division, for which my firm did the research. We were looking at the economic impact strictly of companies that were financed by the venture capital community in 1991 and 1992. So a small universe, looking at a short space of time.

We looked at a five-year period from 1987 to 1992. Many of those companies were actually formed during that period. They didn't even have a five-year history. The results were that those companies created jobs at an annual compounded rate of 40% a year. Their R and D expenditures increased by 46% a year, their exports by 56% a year, and their taxes by 59% a year. I think it's difficult to dispute the notion that those companies make a disproportionate contribution to the economy, and it's important to make sure you look at them in that context in your considerations.

Finally, in closing, I guess my philosophical position on this whole matter, which I believe in very firmly, is that it's really important to focus on the impediments to the flow of capital, not on the supply and isolation. The supply is a much easier thing for all of us to get our heads around. If there are problems with companies accessing capital, then the easiest notional solution is, we need to increase the supply.

It's important to take a step back and ask, why is there a problem with access to the capital? What can we do to address those impediments to the flow, as opposed to simply trying to increase the money? As I indicated, at the community level I think that means trying to ensure the money is bolted to management expertise somehow. In the context of the formal venture capital market, I think, again, it is trying to make sure you're really focusing on building the infrastructure, if you will, across the company that financed the new economy.

The Chairman: Thank you, Ms Macdonald for a breathtaking presentation.

Ms Macdonald: Sorry. I think I'm a translator's nightmare.

The Chairman: You have a list of miscellaneous tax considerations at the end of your summary.

[Traduction]

D'après mon interprétation de ce qui se passe sur le marché, je crois que l'on devrait, à tout le moins, tenter de partir de ce qui a déjà été fait, d'intégrer certaines des initiatives provinciales que je viens de vous décrire, mais surtout de veiller à ce que les investissements faits dans les nouvelles sociétés axées sur le savoir se fassent sur une base nationale.

Les entreprises qui oeuvrent dans les domaines des communications, de la technologie de l'information ou dans les secteurs médical et de la santé ne sont pas limitées par les frontières provinciales. Qu'elles soient à Moncton, à Toronto, à Saskatoon ou à Richmond en Colombie-Britannique, elles devraient toutes avoir accès à des investisseurs experts qui sont déjà si peu nombreux qu'il importe de ne pas les disperser. On ne peut recréer cette base de compétences dans chaque province. Cependant, cet aspect demeure très important.

Récemment, la division du capital risque de la Banque fédérale de développement a rendu publics les résultats d'une étude, pour laquelle mon entreprise a fait des recherches, qui illustre bien l'importance des compétences. Nous avons examiné l'incidence économique des seules entreprises ayant été financées par des investisseurs de capital risque en 1991 et 1992. Il s'agissait d'examiner un petit nombre d'entreprises pendant une courte période de temps.

Nous nous sommes penchés sur une période allant de 1987 à 1992. Bon nombre de ces sociétés ont été créées pendant cette période et certaines existaient depuis moins de cinq ans. Nous avons constaté que ces entreprises avaient créé des emplois à un taux composé de 40 p. 100 par an. Leurs dépenses en RD ont augmenté de 46 p. 100, leurs exportations de 56 p. 100 et leurs taxes et impôts de 59 p. 100 par an. On peut difficilement prétendre que ces entreprises ne contribuent pas de façon disproportionnée à notre économie et il importe que vous teniez compte de ce fait dans votre étude.

Pour terminer, je vous ferai part de ma philosophie sur ce sujet, à laquelle je crois fermement: il faut mettre l'accent sur ce qui fait obstacle à la bonne circulation des capitaux et non pas sur l'offre de capitaux isolément. Il est beaucoup plus facile pour nous de traiter seulement de l'offre. Si les entreprises ont du mal à obtenir du capital, il est facile de croire qu'il suffira d'augmenter l'offre pour régler le problème.

Il faut plutôt prendre un peu de recul et se demander ce qui cause ce problème. Nous devons nous demander ce que nous pouvons faire pour éliminer les obstacles à la bonne circulation des capitaux, plutôt que de simplement augmenter les sommes disponibles. J'ai indiqué qu'à mon avis, au niveau communautaire, il existe des façons de s'assurer que les investissements s'accompagnent de certaines compétences en gestion. Pour ce qui est des investissements de capital risque plus importants, il faut s'assurer de mettre à profit l'infrastructure qui existe déjà pour aider les sociétés qui financent la nouvelle économie.

Le président: Merci, madame Macdonald, de votre exposé. Nous en avons le souffle coupé.

Mme Macdonald: Je suis désolée. Je dois être, pour les interprètes, un véritable cauchemar.

Le président: Votre résumé comporte à la fin une liste de considérations fiscales.

[Text]

Ms Macdonald: Right.**The Chairman:** Would you care to comment on those briefly?

[Translation]

Mme Macdonald: C'est exact.**Le président:** Pourriez-vous nous en dire plus long là-dessus en quelques mots?

• 1150

Ms Macdonald: Certainly. As I indicated in the course of my presentation, I think with respect to informal investors the capital gains tax treatment is an issue that has to be considered. There have been steps taken recently in the U.S. to lower the tax on capital gains, on investments that are held for a minimum period of time, and pick the appropriate time. I think that can be somewhat arbitrary, three years, four years, five years. I think that is an issue that warrants some attention.

A corollary of that, and this is something that recently has come to my attention, is that if an investor has made some informal investments, for example, or more formal equity investments in Canadian companies, public equity investments, and they want to sell those positions and reinvest, they clearly get taxed on the sale. So their ability to reinvest is diminished by the difference.

I've had several individuals recently raise with me the notion of trying to create a vehicle... Let's say a Terry Matthews and a Michael Cowpland, for example, realize a significant gain on the sales of their Mitel shares. Presumably it's in everybody's interest if they're prepared to totally reinvest those gains, to let them do so rather than take the tax hit on the first round. So there is the notion that perhaps a vehicle could be created. I am sorry, but I haven't gone to the level of detail of thinking out how you would manage it, but I think it is doable.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): A rollover, like an RRSP.

Ms Macdonald: Yes. It is only when you actually take it out to spend it, as opposed to investing it, that it becomes taxable.

The other two proposals have to do with trying to attract management to Canadian companies. One of the issues in the knowledge-based companies is that we're just not quite as far along the development curve in terms of a lot of these companies as are our American counterparts. A number of venture capitalists will try to recruit marketing people from the U.S., who have the networks and the knowledge base within their sectors, particularly when they're trying to penetrate the U.S. market. It's difficult, for obvious reasons, in terms of differentials in the tax structure.

Some of the suggestions that have been put forward on that front would be to take the notion of the remaining \$400,000 capital gains exemption, which is available to owners—and I forget precisely who is entitled to that—and make that available to employees of Canadian companies who spend a prerequisite amount of time in that company, again, three or four years or whatever. Stock options are a key compensation factor. In fact, in smaller companies, they are key compensation factors. So they will give up current income, taking the risk on the company taking stock options, and hope that the company is successful in the longer term.

Mme Macdonald: Certainement. Comme j'ai dit dans mon exposé, il faut considérer la question de l'exonération des gains en capital dans le cas des investisseurs informels. Aux États-Unis, on a récemment abaissé la taxe sur les gains en capital pour les placements qui sont conservés pendant une période minimale de temps. Cette période arbitraire peut être de trois, quatre ou cinq ans. À mon avis, il conviendrait d'envisager cette possibilité.

Dans la même veine, ou m'a signalé récemment que, si un investisseur a fait des placement officieux ou officiels en achetant des actions d'entreprises canadiennes et qu'il veut revendre celles-ci et réinvestir, le produit de la vente sera taxé. Par conséquent, la capacité d'investissement est réduite d'autant.

Plusieurs particuliers avec lesquels je me suis entretenu dernièrement ont suggéré qu'il conviendrait peut-être de créer un instrument... Supposons, par exemple, que Terry Matthews et Michael Cowpland fassent un bénéfice important sur la vente de leurs actions dans Mitel. Au lieu de taxer le bénéfice qu'ils réaliseront, il serait sans doute préférable de leur permettre de réinvestir au complet ce bénéfice. Voilà pourquoi certains croient qu'il serait sans doute bon de créer un instrument à cette fin. Je regrette de ne pas pouvoir vous donner plus de précisions à cet égard, car je n'ai pas vraiment réfléchi à la forme que prendrait ce type d'instrument, mais l'idée me semble bonne.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Un instrument de transfert libre d'impôt, comme le REER.

Mme Macdonald: Oui. Ce n'est que lorsque l'argent est retiré qu'il serait imposable, et non lorsqu'il est réinvesti.

Les deux autres propositions ont trait à la façon de retenir les cadres des entreprises canadiennes. À cet égard, les entreprises axées sur la connaissance ne sont pas aussi développées au Canada qu'aux États-Unis. Les investisseurs en capital risquent d'essayer de recruter aux États-Unis des cadres qui auraient déjà des contacts et des connaissances pertinentes dans leur secteur, surtout s'ils veulent percer sur le marché américain. L'entreprise est difficile pour des raisons évidentes en raison de la différence entre les taux d'imposition.

On a suggéré de rendre admissibles à l'exonération des gains en capital de 400 000\$ à laquelle ont droit les propriétaires—j'oublie exactement qui y a droit—les employés d'entreprises canadiennes qui demeurent à leur service pendant une période minimale de temps qui pourrait être de trois ou quatre ans. On pourrait avoir recours aux options d'achat d'actions qui jouent un rôle important dans les petites entreprises. En contrepartie d'une participation au capital—actions de l'entreprise où ils travaillent, les employés accepteraient de renoncer à un certain revenu dans l'espoir que cette entreprise fera des bénéfices à long terme.

[Texte]

That is the focus of those four additional miscellaneous tax considerations.

They were, just for your information, in trying to think this through, developed in conjunction with Michael Brown who is the president of Ventures West in British Columbia, which is one of the leading private sector early-stage-technology venture capital firms in the country.

The Chairman: Thank you.

We will move to our first questioner, Mr. Ianno.

Mr. Ianno: Thank you very much, Ms Macdonald.

We hope that you are very successful and that more companies are in the field of venture capital. Because the banks are not lending to new ventures as much as we would like, I guess somehow or other the vacuum does have to be filled.

What size generally are new venture capitalists? I know the MDS side, the Quorum growths, and all the others that participate in technologies, and their base is generally \$10 million sales, etc., before they will consider participating in a company, in one form or the other.

What I am curious about is how a new technology that offers great potential but often doesn't have assets... It is like the chicken and the egg. You can't keep the managers because you can't afford to pay them enough, yet the managers who would be great for the company are willing to participate as long as they can get the money. Some people are calling it love money or whatever. You get enough of that and then you try to buy the assets. You then approach the banks to get, I guess, a working line, having the assets as collateral. But that doesn't work. As a result you're always getting money to just keep it going. What level are you finding is the smallest that venture capitalists will consider participating in, and how do we get that phase to be increased?

• 1155

Ms Macdonald: A lot of the venture funds will establish benchmarks. MDS, for example, several years ago financed a company called Hemosol, which was raw technology from the university for artificial blood. It is still in the pre-commercial testing stage several years after receiving investment money, so they don't exclude companies that are still very much at that early stage.

Mr. Ianno: Yes, but Hemosol is similar to the ISG's that they participated in. When they did their institutional float they raised \$32 billion.

Ms Macdonald: By the time they went public, yes. The venture capitalists typically will come in several years prior to that.

Mr. Ianno: They came from the university. I have a conflict in the sense that I invested in Hemosol, so I know the history of it.

[Traduction]

Voilà, en gros, les quatre points de nature fiscale que je voulais aborder avec vous.

Pour votre gouverne, les suggestions que je viens de vous faire à cet égard sont le fruit d'une collaboration avec M. Michael Brown, président de Ventures West de la Colombie-Britannique, le principal investisseur de capital risque au pays dans les entreprises de technologie naissantes.

Le président: Je vous remercie.

Je vais d'abord donner la parole à M. Ianno.

M. Ianno: Je vous remercie beaucoup, madame Macdonald.

Nous vous souhaitons beaucoup de succès et nous espérons que d'autres sociétés s'intéressent au secteur du capital risque, car quelqu'un va bien finir par combler le vide laissé par les banques qui hésitent beaucoup à consentir des prêts aux nouvelles entreprises.

Quelle est la moyenne des investissements consentis par les nouveaux investisseurs en capital risque? Les investisseurs des entreprises médicales, ainsi que Quorum, et ceux qui participent au domaine technologique n'investissent d'ordinaire que dans les entreprises dont le chiffre d'affaires est d'au moins 10 millions de dollars.

Dans le cas des entreprises du secteur de la nouvelle technologie qui peuvent sembler très prometteuses, mais qui n'ont souvent pas d'actifs... C'est l'oeuf et la poule. Ces entreprises ne parviennent pas à retenir leurs cadres parce qu'elles ne peuvent pas les rémunérer suffisamment et pourtant ceux-ci veulent bien apporter leur participation à condition de participer aussi aux profits. Si vous en accumulez assez, vous pouvez essayer d'acquérir les actifs. Vous pressez les banques en offrant les actifs en garantie pour obtenir des fonds de roulement, je présume. Mais cela ne marche pas et vous devez sans cesse vous procurer de quoi continuer à fonctionner. D'après vous, quel est le plus petit investissement qui peut intéresser les investisseurs en capital risque et comment accroître ce montant?

Mme Macdonald: Beaucoup de fonds en capital risque se fixent des normes à cet égard. Il y a plusieurs années, MDS, par exemple, a investi des fonds dans une entreprise appelée Hemosol, qui voulait commercialiser la technologie brute mise au point dans une université pour la production du sang artificiel. Plusieurs années après que les premiers investissements aient été faits dans cette entreprise, on en est toujours à l'étape des essais précommerciaux. On voit donc que les investisseurs en capital risque n'excluent pas les investissements dans les entreprises au tout début de leurs activités.

M. Ianno: Oui, mais le financement d'Hemosol est semblable à celui de l'IGS à laquelle cet investisseur avait déjà participé. L'émission institutionnelle a permis de rassembler 32 milliards de dollars.

Mme Macdonald: Une fois que les actions ont été vendues au public. Les investisseurs en capital risque consentent l'investissement bien avant.

M. Ianno: Ces investisseurs venaient du milieu universitaire. Je suis en situation de conflit d'intérêts ici, car j'ai investi dans Hemosol. Voilà pourquoi je sais ce qu'il en est.

[Text]

Ms Macdonald: It's a good example.

Mr. Ianno: At the University of Toronto the scientists are able to license the technology. I am considering more where a company is being formed with new technology or new software potential.

Ms Macdonald: There is no question that is a real issue in the context of the formal venture capital community. Getting the smaller amounts for younger companies is the problem. The most active players are government-related groups.

In Ontario, Innovation Ontario is much more likely to do the \$250,000 or \$300,000 deal than any of the traditional guys. The FBDB's venture capital division is active in the early stage market and plays a very important role, but it's certainly difficult within the formal context.

That's why I think there is a point to trying to move some of the focus out to a more regional level, to tap the local expertise and the local knowledge base and invest smaller amounts of money in those companies in the earlier stages.

Mr. Ianno: Well, the Ontario government also has the match program and things of that nature. How do you see venture capitalists or pools actually participating in that process at the lower end, as compared to just government doing it?

Ms Macdonald: In instances where it looks like a company has very strong growth potential, the pools will be prepared to take the risk and go in fairly early, but there are only a handful of them that will do that. Ventures West invests in companies of that nature. Helix Investments has made investments of that type. There certainly are not a lot, there's no question.

There are a number of issues that come to play. One is the relationship between the cost and time associated with managing investments. If a company does not appear to have the potential to grow to be of significant size, it's tough to justify doing a \$250,000 investment that you work really closely with so that three years later you can get \$1.2 million out of it. The numbers just don't work in terms of the cost of managing relative to the base, particularly if the money is coming from institutional sources.

The other key issue in this area is that the traditional source for those pools has been the institutions, pension funds and insurance companies, and frankly, for the most part, while they have perhaps not totally closed their doors to the venture capital asset class, it's certainly open only a crack.

Mr. Ianno: I believe that most of the technology software developers believe that there is large potential. Otherwise they wouldn't take on the high risk that's involved with it. I believe that the companies I was referring to fit into all of the others that you mentioned, from Helix on.

How do we close the gap between the new technology companies and the Helixes, or create more of them, so that, in effect, the \$250,000 plus will be considered as an investment from their part? How do we tie it?

[Translation]

Mme Macdonald: C'est un bon exemple.

M. Ianno: À l'Université de Toronto, les scientifiques peuvent commercialiser les technologies. Je songe plutôt aux entreprises qui sont créées pour commercialiser une nouvelle technologie ou un nouveau logiciel.

Mme Macdonald: Il ne fait aucun doute que c'est une question qui préoccupe vraiment les intervenants du secteur officiel du capital risque. La difficulté, c'est de trouver des investisseurs qui sont prêts à consentir des investissements plus petits dans les jeunes entreprises. Les intervenants les plus actifs dans ce domaine, ce sont les groupes d'investissement créés par les gouvernements.

En Ontario, Innovation Ontario est beaucoup plus prêt à investir 250 000\$ ou 300 000\$ dans une entreprise que les investisseurs classiques. La division du capital risque de la Banque fédérale de développement joue un rôle très important en investissant dans une entreprise dès sa création, mais cela n'intéresse pas beaucoup le marché des investisseurs institutionnalisés.

Voilà pourquoi je crois que l'idée de faire appel aux investisseurs à l'échelle régionale est bonne, car on pourra ainsi tirer parti des connaissances des investisseurs locaux qui seront prêts à faire de petits investissements dans les entreprises dont nous parlons dès leur création.

M. Ianno: Le gouvernement de l'Ontario a aussi un programme de contrepartie. À votre avis, par rapport au rôle du gouvernement, quel pourrait être celui des investisseurs informels ou des groupes d'investisseurs en capital risque?

Mme Macdonald: Lorsque les entreprises semblent prometteuses, les groupes d'investisseurs en capital risque sont prêts à investir dès leur création, mais il ne sont pas nombreux à être prêts à le faire. Ventures West est une entreprise de ce genre. Helix Investments également. Il ne fait aucun doute que les investisseurs en capital risque de ce genre sont peu nombreux.

Plusieurs questions entrent en ligne de compte, la relation entre le coût de l'investissement et le temps qu'il faut consacrer à sa gestion, par exemple. Si une entreprise ne semble pas avoir un potentiel de croissance intéressant, il est difficile de justifier un investissement de 250 000\$ dont on attend 1,2 million de dollars plus tard. Le temps qu'il faut consacrer à la gestion de cet investissement est démesuré particulièrement s'il s'agit d'un investisseur institutionnel.

L'autre point dont il faut tenir compte, c'est que ce sont surtout les institutions, les régimes de retraite et les sociétés d'assurance qui ont constitué les groupes d'investisseurs en capital risque, et il faut bien reconnaître qu'ils ne sont plus aussi actifs dans ce domaine.

M. Ianno: Je crois que la plupart des concepteurs de logiciels technologiques croient que leur produit est prometteur, car ils n'auraient pas pris le grand risque d'investir dans ce domaine. Je crois que toutes les entreprises auxquelles j'ai fait allusion répondent aux exigences des sociétés comme Helix que vous avez mentionnées.

Comment rapprocher les nouvelles entreprises technologiques de sociétés comme Helix, comment en créer davantage afin de les amener à consentir des investissements de 250 000\$ et plus? Quel est votre avis à ce sujet?

[Texte]

[Traduction]

• 1200

Ms Macdonald: In my view you tie it two ways. You encourage the smaller amounts of capital to flow from the individuals with the knowledge at the community level, and you make sure you have the infrastructure in place to catch those companies as they start to grow and need larger amounts. You make sure you have the infrastructure in place in terms of the knowledge base of the investor community.

I was very closely involved in the development of the Ontario initiative so I am obviously biased, but that is why I feel so positive about that particular initiative. It wasn't attempting to be a quick fix; it was attempting to make sure —

Mr. Ianno: The labour funds?

Ms Macdonald: No, this is the Ontario Lead Investment Fund. Its goal is to get more of those types of investors on the ground — people who understand the technologies.

Interestingly, you refer to software companies. If I look back over the last five years, that's one area where the ability to finance has improved enormously. There are many venture capital firms now that will do software investments at a relatively early stage because they have developed some knowledge, some understanding and the ability to add value. That's been more the exception than the rule in terms of —

Mr. Ianno: Where I see the problem is that a lot of small businesses don't know how to access even the new fund. If I remember correctly, the money or the control is given to the large brokerage firms. I don't know the specific play, but there are people with experience who are often not easy to get access to. Maybe I'm mistaken, but if I'm not getting the message, why am I not getting the message and how many others are not getting the message?

Ms Macdonald: In the case of the Ontario initiative it's simply because it is in the early stages. Access is certainly a problem, but I think the other piece of the equation is expectations and attitudes on both sides of the equation.

As I indicated, I think there's an issue on the entrepreneurial side. I probably get 15 or 20 calls a week from entrepreneurs looking for capital even though we're not in the business of brokering deals. Part of the process is that you always take five minutes and say, from the little bit you have said, I've talked to these three or four people. Often what I hear is that they need \$500,000 or \$1 million, but they don't want to give up much equity. It's a giving-up notion as opposed to a notion of building a partnership. I think there's a long way to go.

That has something to do with what the investors also bring to the table, which is why I argue that in the absence of their ability to add value, their money is too expensive. But I think there's an educational piece in there.

Having said that, I think that to a certain extent those problems start to address themselves with time. Our entrepreneurial community is way more sophisticated now than it was five years ago. Our investor base is also more sophisticated than it was five years ago. So part of it is time-created, but I think the issue you face is also how to speed up the process so that we don't have to wait for nature to take its course.

Mme Macdonald: À mon avis, il faut s'y prendre de deux façons. Il faut d'abord encourager les particuliers qui ont les connaissances voulues à l'échelle communautaire à investir de petites sommes dans les nouvelles entreprises, et il faut s'assurer de mettre en place l'infrastructure voulue pour venir en aide à ces entreprises à mesure qu'augmentent leurs besoins en financement. Il faut s'assurer d'avoir l'infrastructure qui permettra d'utiliser les compétences des investisseurs.

Comme j'ai participé de très près à la mise en oeuvre de l'initiative prise par l'Ontario, j'y suis naturellement favorable, et c'est ce qui explique mon enthousiasme à ce sujet. L'idée, ce n'était pas de créer une panacée, mais plutôt. . .

M. Ianno: Les fonds à participation syndicale?

Mme Macdonald: Non, il s'agit du Ontario Lead Investment Fund. L'objectif de ce fonds est d'intéresser plus d'investisseurs qui connaissent le domaine technologique.

Vous venez de parler des entreprises qui se spécialisent dans les logiciels. Par rapport à la situation il y a cinq ans, ces entreprises trouvent beaucoup plus facilement des fonds. Il existe de nombreux investisseurs en capital risque qui sont maintenant prêts à investir dans ce type d'entreprise dès leur création, parce qu'ils comprennent maintenant ce secteur. Mais c'est l'exception qui confirme la règle. . .

M. Ianno: Le problème qui se pose, c'est que beaucoup de petites entreprises ne savent pas comment procéder pour obtenir du financement de ce nouveau fonds. Si je me souviens bien, l'argent est confié aux grandes firmes de courtage. Je ne sais pas exactement ce qu'il en est, mais il s'agit de gens expérimentés auxquels on n'a pas toujours facilement accès. Je me trompe peut-être, mais si moi je ne sais pas comment m'y prendre, combien d'autres ne le savent pas.

Mme Macdonald: Dans le cas du projet ontarien, le problème qui se pose c'est qu'il en est à ses débuts. Le problème de l'accès au fonds est réel, mais je crois que le problème est aussi attribuable en partie aux attentes et aux attitudes de chacun.

Comme je l'ai dit, les entrepreneurs eux-mêmes ne savent pas comment s'y prendre. Je reçois environ 15 à 20 appels par semaine d'entrepreneurs qui cherchent des sources de financement, même si nous ne sommes pas une entreprise de courtage. Je leur consacre évidemment toujours cinq minutes de mon temps. Les entrepreneurs demandent 500 000 dollars ou 1 million de dollars, mais ils ne veulent pas donner en retour beaucoup d'avoirs propres. Ils n'ont pas encore accepté l'idée d'un partenariat. Il leur reste encore beaucoup de chemin à faire.

Tout cela a quelque chose à voir avec ce qu'apportent les investisseurs à l'entreprise, et je soutiens que leur argent est trop coûteux s'ils n'ont pas la capacité d'ajouter de la valeur de l'entreprise. C'est une question de sensibilisation.

Cela étant dit, je crois que ces problèmes commencent à se régler d'eux-mêmes. Les entrepreneurs sont aujourd'hui beaucoup plus au fait de la situation qu'il y a cinq ans. Les investisseurs le sont également. C'est donc, en partie, une question de temps, mais je crois que le problème qui se pose également, c'est de trouver des moyens d'accélérer le processus pour ne pas avoir à attendre que les choses se fassent naturellement.

[Text]

Mr. Ianno: Can you see the banks playing any role in this at all?

Ms Macdonald: Four of the banks contributed to the Ontario initiative. I think the statement they were making there, aside from having an interest in good relationships with the Ontario government, was that it was an area about which they wanted to learn more and know more. Some of them have venture capital arms but they are more at the top end of the market.

Mr. Ianno: The Royal Bank and some of the others.

Ms Macdonald: I think there was an interest in finding an intermediary route to expose themselves to the market without trying to jump in and do it themselves when it was new to them.

Without wanting to move over to the debt side, because that is not my area of expertise, I think we've seen several signs in recent months where the banks are making a statement that they need to learn more about these soft-asset-based companies. I know that one in particular has invested directly in a venture capital fund in B.C. and is rotating relatively senior-level people on 18-month secondments through that venture firm with the purpose of getting to understand the business.

The Chairman: I gave Mr. Ianno ten minutes because he was our lead-off questioner, but everybody else wants to ask questions, so you have five minutes each.

Mr. Ianno: That's great. Look, there's no one on that side. The Bloc and Reform aren't here so it's nice to see. . .

The Chairman: We're not supposed to refer to the absence or presence of members.

Mr. Ianno: I am sorry; I retract that. All I was getting at is that there is more time available.

The Chairman: Mr. Shepherd.

Mr. Shepherd (Durham): Thank you very much. It was a very interesting presentation.

One of the areas I've always been supportive of is the \$500,000 capital gains tax exemption that you talked about, and expanding that so that it could be used to support the entrepreneurial aspect that you're talking about.

Labour-sponsored funds—my perception is they haven't been very successful. They've certainly been very slow off the mark, getting the money out there, and so forth. I wonder if that's really what governments should be doing. The federal government has supported that in the past, but, clearly, to me, it has a specific bent in its orientation to organized labour. I just wondered what your perception of it was.

Ms Macdonald: Well, I have a couple of points. The Solidarity Fund in Quebec has—I mean, it depends on how you want to define success, but they have in fact they have committed probably close to \$500 million over a broad range of some large

[Translation]

M. Ianno: À votre avis, les banques devraient-elles jouer un rôle à cet égard?

Mme Macdonald: Quatre banques ont participé au projet ontarien. Outre le fait qu'elles voulaient être en bons termes avec le gouvernement de l'Ontario, elles voulaient par là signifier qu'elles souhaitent en apprendre davantage sur ce type d'investissement. Certaines d'entre elles ont des divisions qui s'occupent de capital risque, mais surtout du haut de gamme.

M. Ianno: La Banque Royale et certaines autres.

Mme Macdonald: L'objectif des banques était de s'initier à ce marché qui leur était inconnu sans trop prendre de risques elles-mêmes.

Je ne veux pas maintenant m'étendre sur la question des prêts parce que je ne suis pas spécialiste en ce domaine, mais les banques ont semblé donner l'impression ces derniers mois qu'elles voulaient en apprendre davantage sur les entreprises dont les actifs ne sont pas tangibles. Je sais que l'une d'entre elles a investi directement du capital risque en Colombie-Britannique et qu'elle y a même affecté des employés qui se relaient tous les 18 mois, afin d'en apprendre davantage sur ce type d'entreprise.

Le président: J'ai accordé dix minutes à M. Ianno parce qu'il était le premier intervenant, mais je vois que tous les autres membres du comité veulent poser des questions. Je leur accorderai cinq minutes chacun.

M. Ianno: Très bien, mais je vois que personne, de l'autre côté, ne veut poser de questions. Les représentants du Bloc et du Parti réformiste ne sont pas ici, c'est donc agréable de voir. . .

Le président: L'on n'est pas censé signaler l'absence ou la présence des membres du comité.

M. Ianno: Je retire donc ce que je viens de dire. Je faisais simplement remarquer que cela nous laissait plus de temps.

Le président: Monsieur Shepherd.

M. Shepherd (Durham): Je vous remercie beaucoup. Votre exposé a été très intéressant.

J'ai toujours été favorable à l'exonération des gains en capital de 500 000\$ à laquelle vous avez fait allusion et au fait qu'on devrait pouvoir en faire profiter ceux qui investissent dans les entreprises.

J'ai l'impression que les fonds à participation syndicale n'ont pas connu beaucoup de succès. Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'ils ont mis beaucoup de temps à démarrer et à mettre des capitaux à la disposition de l'entreprise. Je me demande si le gouvernement devrait vraiment intervenir dans ce secteur. Le gouvernement fédéral l'a fait par le passé mais, pour moi, il est évident qu'il a une façon bien particulière de traiter avec les syndicats. Je me demandais quel était votre avis à ce sujet.

Mme Macdonald: J'ai quelques remarques à faire à ce sujet. Tout dépend de la façon dont vous définissez le succès, mais le Fonds de solidarité au Québec a investi près de 500 millions de dollars, répartis en petits investissements et en

[Texte]

restructurings and some smaller investments, although they have a huge amount of money that's still uninvested. They have also taken a lead role in Quebec in seeding the formation of some other pools, a biotech fund that they took a lead investment role in and brought other money in around them, an aerospace-related fund. So they have been trying to download some of the money into smaller pools, and pools that have either specific sectoral expertise or regional focus in the number of regional funds that have been established again with private sector partners.

In the case of Working Ventures, which is the only national fund at this point, I think a couple of comments can be made. They were slow off the mark in part, in my view, because the Ontario government layered an additional level of regulation on, some of which was counter-productive, the key one being that they were not allowed to take more than 20% equity in a company. That's counter-intuitive in the venture capital business. If you're talking small companies and relatively small amounts of money but big vis à vis the company, the average in a venture capital situation will be one-third.

What that did was really tie their hands when they were smaller. They couldn't invest more than 10% of their money in any deal and they couldn't take more than 20%. It made it very difficult. Those regulations were just changed last fall, and they've subsequently gone from \$1 million or \$2 million invested to \$32 million in 15 deals or something in the last 8 months. There are signs that they're starting to move.

Also on that front—and I was, again, just sort of declaring my bias—I was the lead adviser to the establishment of Working Ventures, so I know it more intimately than the others. From a management perspective, the professional fund managers, it's certainly not biased towards labour or labour-based deals. That's clear in terms of the types of companies that they have in fact been financing. I don't think there's a predisposition one way or another if you were to look at their portfolio.

Having said all of that, I think one area that certainly warrants some consideration at the federal level is—as I understand it, the national labour-sponsored funds are not allowed at this point to invest in other pools, so Working Ventures could not, say, invest \$5 million in a fund focusing on the Kitchener-Waterloo area or the Ottawa-Carleton area, for example. That would not meet the definition of an eligible company at this point in time. That's my understanding in the definition of the tax act. I would think that that's something that in fact, to address the issue of concentration that I raised, the issue of expertise... it's unreasonable to think that those pools will have the full range of expertise internally to deal with the spectrum of emerging growth companies. In fact, I would argue that perhaps a more appropriate way of dealing with those opportunities is through investors with additional expertise.

[Traduction]

investissements plus importants, et il dispose toujours d'importantes sommes à investir. Ce fonds a joué un rôle de chef de file au Québec en favorisant la création d'autres fonds, dans le domaine de la biotechnologie et de l'aérospatiale. L'on a donc essayé de créer des fonds plus petits à vocation régionale, se spécialisant dans certains secteurs d'intervention. Un certain nombre de fonds régionaux ont ainsi été créés, en collaboration avec le secteur privé.

À l'heure actuelle, le Fonds de relance économique est le seul fonds national de ce type. Ce qu'on peut en dire, c'est qu'il a mis beaucoup de temps à démarrer en raison, à mon avis, de la réglementation supplémentaire adoptée par le gouvernement de l'Ontario, laquelle allait à l'encontre du principal objectif visé, parce qu'on limitait la participation du fonds à 20 p. 100 du capital-actions de l'entreprise. Cela ne fait aucun sens dans le domaine du capital risque. Dans le cas des petites entreprises, les investissements, même s'ils peuvent sembler peu importants, sont toujours considérables par rapport à la valeur de l'entreprise elle-même et la moyenne, en ce qui touche le capital risque, c'est une participation d'un tiers.

La réglementation qui a été adoptée a lié les mains de ceux qui voulaient investir dès la création des entreprises. Ils ne pouvaient investir plus de 10 p. 100 de leur argent et leur participation ne pouvait être supérieure à 20 p. 100. Cela a rendu les choses difficiles. Ce règlement a été changé l'automne dernier seulement, et au cours des huit derniers mois, les investissements du fonds sont passés de 1 ou 2 millions à 32 millions de dollars, répartis dans 15 entreprises. Voilà qui indique que la situation a commencé à évoluer.

Je devrais faire remarquer que j'ai aussi joué un rôle important dans la création du Fonds de relance économique que je connais donc mieux que les autres fonds. Les gestionnaires de ce fonds n'ont certainement pas de parti pris en faveur des syndicats. C'est évident quand on voit le type d'entreprises dans lesquelles investit le fonds. Je ne pense pas que leur portefeuille d'investissement témoigne de préférence quelconque.

Cela étant dit, il faudrait certainement se pencher sur le fait qu'au niveau fédéral, si je ne m'abuse, les fonds nationaux à participation syndicale ne peuvent pas investir dans d'autres fonds, ce qui signifie que le Fonds de relance économique ne pourrait pas investir 5 millions de dollars dans la région de Kitchener-Waterloo ou d'Ottawa-Carleton, par exemple. Les investissements de ce type dans les entreprises à vocation régionale ne sont pas permis. Du moins c'est la façon dont je comprends la Loi de l'impôt sur le revenu. Pour revenir à cette question de concentration, compétences dans un domaine donné à laquelle je faisais allusion, il n'est pas raisonnable de croire que ces fonds groupés pourront compter sur des spécialistes à l'échelle internationale qui leur donneront tous les renseignements pertinents au sujet des sociétés les plus prometteuses. En fait, je crois que la façon d'encourager ce type d'investissements, c'est de s'adresser à des investisseurs qui possèdent des compétences plus diversifiées.

[Text]

The taxpayer has supported the creation of these large pools and the ongoing functioning of those pools. The institutional community, as I indicated, has backed off from financing venture capital. Before I got too negative towards those funds, I think I'd think about how they might be used not only to go about their ongoing business but also to facilitate the flow of funds to some of these other pools.

Mr. Shepherd: Another interesting development that may be happening in Canada—I think of some of the great financiers of the American growth in high-tech business, like NASDAQ, through the NASDAQ stock exchange. I was interested to read the other day that the maritime provinces are considering transferring control of securities legislation to the federal government. This seems to me to be a great opportunity to create a semi-sophisticated and trustworthy over-the-counter market but possibly with another source of significant capital to this sort of thing that you're talking about.

Ms Macdonald: That's certainly a possibility. I think in the Canadian context I've never understood the logic of provincial jurisdiction over securities markets in a country this size, to be honest, but that seems to be a given. I think even the publicly traded exchanges have become more receptive to the kinds of financings that would typically be done through NASDAQ in the U.S.

• 1210

Look at the IPO market, say, on the Toronto exchange over the last 18 months. We have an incredible number of software and medical companies that have been able to go public and raise new capital. I think this is primarily because of the growth in the mutual fund market. Mutual funds have been buying positions in new small-cap issues.

I don't know enough about that segment to know whether you in fact need to differentiate between an over-the-counter market or simply make sure you have a very vibrant, well-supported small-cap market within the existing exchange, even if it were on a national basis. We're finally starting to see the development of some really good analysts in the small-cap areas and some specific expertise in some of the sectors.

That's a big problem. Who wants to buy shares in a company that isn't going to have any research and nobody's following it? It suddenly is of no interest. It loses all its liquidity and nobody wants to be in there. Whether you do it through an OTC, or through the existing exchange, I think that's the key piece. You'll have some dynamism, research support, and the interest in that segment of the market.

Mr. Shepherd: You'll have a national standard established that would get back to the entrepreneurs with their lack of trust in the new technology. It may give them some additional assistance.

The Chairman: That's a fascinating subject, but I don't know to what extent we're going to be able to get into things like public offerings, and so on. We have to draw some parameters on this study.

[Translation]

C'est l'argent des contribuables qui a permis de créer ces fonds et d'en assurer le fonctionnement. Comme je le disais, le marché institutionnel ne s'intéresse plus au secteur du capital risque. Avant de prendre parti contre ces fonds, je crois qu'on devrait se demander comment ils peuvent continuer à contribuer aux activités qu'ils soutiennent déjà et aussi faciliter l'acheminement des fonds vers d'autres groupes.

M. Shepherd: Ce qui pourrait aussi survenir au Canada... je songe à certains grands financiers américains dans le domaine de la haute technologie comme NASDAQ, dont les actions sont cotées en bourse. J'ai lu avec intérêt l'autre jour que les provinces Maritimes songent à laisser le gouvernement fédéral réglementer le marché des valeurs mobilières. À mon avis, c'est l'occasion idéale de créer un marché officiel plus éclairé et plus fiable, auquel on pourrait recourir pour obtenir des capitaux du type auquel vous avez fait allusion.

Mme Macdonald: C'est certainement une possibilité. Je dois reconnaître que vu la taille du pays, je n'ai jamais compris pourquoi les provinces avaient compétence sur le marché des valeurs mobilières. Je crois que même les places boursières sont moins réticentes à l'égard du genre de financement qui se ferait par l'entremise de NASDAQ aux États-Unis.

Pensons au marché d'émission initiale de la bourse de Toronto au cours des 18 derniers mois. Il y a un nombre incroyable d'entreprises dans le secteur médical et dans celui du logiciel qui ont pu devenir des sociétés ouvertes et obtenir des capitaux frais, et ce, surtout en raison de la croissance du marché des fonds mutuels. Les fonds mutuels achètent beaucoup de positions dans de nouvelles petites émissions.

Je ne connais pas assez bien ce domaine pour vous dire si vous devez faire une distinction pour le marché hors cote, ou s'il vous suffit de vous assurer que le marché des petits investissements est bien solide sur les places boursières, même au niveau national. On voit enfin l'émergence de très bons analystes dans le domaine des petits investissements et autres sujets très particuliers.

C'est un problème important. Qui veut acheter des parts dans une société qui ne fait pas de recherche et que personne ne suit? Elle perdra tout intérêt. Elle perdra sa liquidité et plus personne n'en voudra. C'est ce qui compte, qu'on parle du marché hors cote ou du marché boursier. Il faut du dynamisme et de la recherche pour susciter l'intérêt de ce segment du marché.

M. Shepherd: Si l'on établissait une norme nationale, cela rassurerait les entrepreneurs qui ne font pas confiance à la nouvelle technologie. Cela pourrait aider.

Le président: C'est un sujet fascinant, mais je ne crois pas que nous puissions aborder des sujets comme les émissions publiques. Nous devons tout de même limiter notre étude.

[Texte]

Mrs. Parrish (Mississauga West): Sometimes my eyes glaze over when we have presenters—I'm not being a female—and I just go into a dream world, but I understood every word you said, which is amazing. You speak very clearly and you get your ideas across to morons like me very well.

One of the things you talked about was special tax incentives and rollovers, which fascinate me. You did leave a hint at the beginning of your presentation that perhaps this budget we just had did some damage. I guess removing the \$100,000 capital gains exemption did that. Most people who are investing, though, have already claimed their \$100,000 years ago, so that's small fry.

The Chairman: Excuse me, if I may say so, you could have put that \$100,000 from the capital gains exemption into the stock market and speculated on stocks.

Mrs. Parrish: I understand that.

The Chairman: Mary Macdonald is talking about, if I understand it correctly, providing tax incentives for people who leave their money in a small business, or a start-up business.

Mrs. Parrish: I understood that. You just wasted thirty seconds of my time. Be quiet.

How would this eventually be worked out, though? What if I told the taxpayers in my area that the big guys are going to get a wonderful tax break on \$500,000 if they keep rolling it over and rolling it over? At what point does the piper get paid? At what point do you suggest that's enough development and enough investment so that we'll start hitting you guys?

Ms Macdonald: As long as the investor chooses to leave it invested, and you set your criteria however they're going to be concerning Canadian companies, then the piper gets paid when the investor decides to take the money out, whether it's for personal expenditure or at death. As long as the money is being held in long-term equity situations, I think it would basically qualify.

Having said that, obviously this is an idea that's hatched recently. I have not, to be honest, thought through the details. The good differentiation is this. As long as an investor's prepared to leave the money at work, why would we want to penalize them? When it's no longer worth while, they presumably, at that point, decide to maximize their return by taking it out and paying the tax.

Mrs. Parrish: Okay. I've also heard that whenever you make a special tax category to encourage certain types of investment, you can run the risk of large problems. One example that's given to me all the time is real estate. This country for years gave wonderful real estate breaks for people investing in property and now we have over \$1 million in excess commercial space in the city of Toronto that you can't rent out. We've had all kinds of problems from that. At what point do you prevent that kind of problem?

Ms Macdonald: I honestly don't have an answer to that. My sense of dealing with the bureaucracy in Ottawa—the combination of the SRTC and the real estate experience—is that any new policy initiative is constantly being thought about in the “what if?” context. People seem to be highly tuned to do the devil's advocate process along the way. That is obviously something you need to take into account. But I think it would be manageable, that you could come up with a set of rules that work.

[Traduction]

Mme Parrish (Mississauga-Ouest): Mon attention vacille parfois lorsque j'écoute les exposés de nos témoins—et ce n'est pas parce que je suis une femme—mais j'ai compris tout ce que vous nous avez dit, ce qui est assez étonnant. Vous vous exprimez clairement et vous savez faire comprendre vos idées même à des idiots comme moi.

Vous avez parlé d'incitatifs fiscaux et de transfert libres d'impôts; cela m'intéresse beaucoup. Au début de votre exposé, vous avez laissé entendre que le dernier budget avait peut-être été nuisible. Je présume que c'est l'élimination de l'exonération de la première tranche de 100 000\$ de gains en capital qui a fait le plus de dommages. Mais la plupart des investisseurs avaient déjà réclamé cette exonération il y a des années, alors, ce n'est pas si grave.

Le président: Excusez-moi de vous interrompre, mais vous auriez pu vous servir de ces 100 000\$ pour acheter des titres en bourse.

Mme Parrish: Oui, je comprends cela.

Le président: Si je ne m'abuse, Mary Macdonald parle plutôt de prévoir un incitatif fiscal pour ceux qui investissent dans une petite entreprise ou dans une entreprise naissante.

Mme Parrish: Oui, je comprends. Vous venez de gaspiller trente secondes du temps qui m'est alloué. Taisez-vous.

Mais comment cela fonctionnerait-il? Que penseraient les contribuables de mon comté si je leur disais que les grands investisseurs peuvent obtenir un crédit d'impôt sur 500 000\$ tant que l'investissement est reconduit? Quand le fisc obtiendra-t-il son dû? À quel moment peut-on juger que l'investissement a permis suffisamment de développement et réclamer de l'impôt?

Mme Macdonald: Pas tant que l'argent reste investi. Vous devrez établir les critères à propos des sociétés canadiennes, mais l'impôt ne sera payé que lorsque l'investisseur retirera son argent pour en jouir personnellement ou au moment de son décès. Tant que l'argent reste investi à long terme, l'exonération devrait s'appliquer, à mon avis.

Cela dit, c'est une idée qui a été lancée récemment. Pour être franche, je n'ai pas réglé les détails. Ce qui compte, c'est ceci: tant que l'investisseur est disposé à laisser travailler son argent, pourquoi voudriez-vous le pénaliser? Dès que cela ne vaut plus la peine, l'investisseur tentera de maximiser le rendement de son investissement en reprenant son argent; à ce moment-là, il paiera des impôts.

Mme Parrish: Très bien. J'ai entendu dire que lorsqu'on crée une catégorie fiscale spéciale pour encourager certains genres d'investissements, cela risque de soulever des problèmes. On me donne souvent l'exemple de l'immobilier. Pendant des années, au Canada, on a accordé des crédits d'impôt à ceux qui investissaient dans l'immobilier de sorte qu'aujourd'hui, il y a plus d'un million de dollars en espace commercial qu'on ne réussit pas à louer à Toronto. Nous avons toutes sortes de problèmes de ce genre. Comment peut-on prévenir ces difficultés?

Mme Macdonald: Honnêtement, je l'ignore. D'après ce que je connais de la bureaucratie à Ottawa—mon expérience dans l'immobilier et ce que je sais du CIRS—lorsqu'on élabore une nouvelle politique, on se demande toujours ce qui pourrait mal aller. Les bureaucrates semblent aimer jouer l'avocat du diable. De toute évidence, vous devez en tenir compte. Mais je crois que ce ne serait pas rédhibitoire, que vous pourriez établir des règles valables.

[Text]

[Translation]

• 1215

Mrs. Parrish: All right. Thank you very much.

The Chairman: We are talking about paying the piper, though. The piper gets paid when money is invested and businesses are growing and people are paying taxes and people are employed, right? I think that's part of the exercise.

Mr. Adams.

Mr. Adams (Peterborough): I thought your overview of the diverse sources of venture capital and the problems of access in each case was very useful. It's very useful to us.

As you said, it's a very complicated area, isn't it? It's not going to be solved by waving a wand or something like that. It seems to me that one thing that would help would be if many of these small business people had the overview that you have. I realize you are a specialist, but it seems to me that if people are going into business now, they have to be much more aware in the formal sense. I think sometimes people know instinctively where there are sources of funds, but I'm not so sure that outside the larger companies they formally know the sort of thing you've been overviewing.

Some of the banks have said to me that they would run workshops and so on locally, not only on their own affairs but on the sorts of things you're describing so that people going into business can become educated, if you like, about these sorts of things.

Given all the things you have mentioned, it seems to me that the banks are still critical. If you have an overview of business, the banks are at the base of all these things.

I don't know if you've read this. There was an article late in February by Sylvia Nasar in *The New York Times* about the revival of the U.S. economy. It's almost an article you couldn't imagine being written in the business section of *The Globe and Mail*. It is so euphoric about the United States. It's the one, and we hear it now, which shows that U.S. workers are 40% more productive than Japanese workers and are drawing ahead in productivity. It shows that in various areas of technology—again, some of this may well be drum beating—the United States has gone through a lull and is now ahead of all these other jurisdictions. Then we had this recovery which they see as accelerating, and this sort of argument.

I went through it because we're concerned about availability of capital and its effect on productivity and creativity in Canada. I was looking for mention of this matter. In other words, how has availability of capital affected or not affected this? As you can see, it's quite a few pages of *The New York Times*, but there is only one paragraph that has to do with banks. There are no paragraphs that have to do with informal venture capital or any of those things, and perhaps for good reason.

This paragraph is where the article keeps showing why the U.S. is best, why the U.S. is getting better and all that stuff. It says:

Even the focus by investors and bankers on last quarter's bottom line may turn out to be less of a handicap than some argue.

Mme Parrish: Très bien. Je vous remercie.

Le président: Nous avons parlé de verser son dû au fisc. Le fisc obtient son dû puisque, lorsque cet argent a été investi, les entreprises croissent, des gens travaillent et paient des taxes et des impôts, n'est-ce pas? Ça fait aussi partie du tableau.

Monsieur Adams.

M. Adams (Peterborough): Votre aperçu des diverses sources de capital risque et des problèmes qu'on a à y avoir accès m'a semblé très utile pour nous tous.

Vous l'avez dit: c'est un domaine très compliqué, n'est-ce pas? Nous ne trouverons pas de solution miracle. Cependant, il me semble qu'il serait utile que les gens d'affaires aient la même vue d'ensemble que vous. Je sais que vous êtes une spécialiste, mais si quelqu'un veut se lancer en affaires, il doit en savoir beaucoup sur toutes sortes de sujets. Les gens savent peut-être instinctivement où trouver de l'argent mais, sauf dans les grandes entreprises, je ne crois pas que l'on connaisse toutes les sources de capitaux que vous nous avez décrites.

Certaines banques m'ont dit qu'elles tiendraient des ateliers dans les localités non seulement sur les affaires bancaires, mais sur d'autres sujets comme ceux dont vous venez de nous parler, afin que les gens d'affaires soient mieux informés.

Compte tenu tout ce que vous avez dit, le rôle des banques me semblent toujours essentiel. En affaires, les banques sont à la base de tout.

Je ne sais pas si vous avez lu ceci. C'est un article de Sylvia Nasar, paru à la fin de février dans le *New York Times* et portant sur le renouveau de l'économie américaine. Je m'imaginais mal voir ce genre d'article dans la section Affaires du *Globe and Mail*. On y est tout à fait euphorique au sujet des États-Unis. On y a dit que les travailleurs américains ont une productivité de 40 p. 100 supérieure à celle des Japonais et que cette avance s'accroît. On y montre que dans divers secteurs technologiques—encore une fois, ce n'est peut-être que de la vantardise—les États-Unis ont pris de l'avance après une période creuse. On y dit ensuite que la reprise s'accélère, etc.

J'ai lu cet article parce que nous nous préoccupons de la disponibilité du capital et de l'impact que cela peut avoir sur la productivité et la créativité au Canada. J'ai pensé que, peut-être, on en ferait mention dans cet article. En d'autres termes, la disponibilité du capital a-t-elle eu une incidence? Comme vous pouvez le voir, cet article a pris plusieurs pages du *New York Times*, mais un seul paragraphe traite des banques. On ne mentionne pas le capital risque informel ni quoi que ce soit de ce genre, peut-être à juste titre.

Dans ce paragraphe, on dit pourquoi les États-Unis sont les meilleurs, pourquoi l'économie américaine ne fait que s'améliorer, et ainsi de suite. On dit:

Même si les investisseurs et les banquiers mettent surtout l'accent sur les résultats nets du trimestre précédent, ce n'est peut-être pas un handicap aussi important que certains ont prétendu.

[Texte]

It's the short-term view that people have in our sort of environment, in the North American environment.

Impatient institutional investors blew the whistle when profits shrank. . .

—the idea, by the way, is that if they had a longer-term view they would not have blown the whistle—

. . . as did bank lenders without cozy ties to corporate boards that exist in countries like Germany and Japan.

Canada, of course, is not mentioned in the comparisons here.

That's the only mention in this long article of the availability of capital. But it suggests that the author of this article feels that their banks, despite or perhaps because of their short-term, profit-oriented view, responded much more quickly than the banks are responding in Japan and Germany to the sorts of things we are discussing.

Would you care to comment on that? Have I interpreted it correctly?

• 1220

Ms Macdonald: It's hard for me to say, but off the top, the thought that ran through my mind as you read this is that it sounded like a comment relating more to larger established businesses.

Mr. Adams: It could be.

Ms Macdonald: I think the ongoing short-term monitoring is more critical just given the orders of magnitude of dollars, and also more appropriate.

With respect to access to capital, I think the other reason you wouldn't find much mention of it is that's much more assumed in the United States. The venture capital industry there vis-à-vis technology sectors has, for the last decade, played an absolutely fundamental role, as have individual investors. I think it's less of an issue for debate and discussion. It happens.

Mr. Adams: We are more dependent on the banks. My assertion about the banks is more true here than in the United States. Their banking system must be incredibly important, too.

Ms Macdonald: I'm sorry, I really have to beg off on questions on the banking side. I have impressions only.

Mr. Adams: Again, in the areas you describe, these various vehicles for venture capital and so on, it does seem to me that by their nature, they are more flexible than our banks are now. Their flexibility is very important. Times change very quickly. The economy goes up and down; technology goes up and down.

Ms Macdonald: Absolutely. I think the ultimate bit of flexibility the venture capitalist has over the bank is that they go into an investment deliberately knowing their capital is at risk, while banks have bad loans. They don't go into lending with the view that they are in fact putting their capital at risk in the same context at all. I think that gives the equity investor much more flexibility in terms of both their timeframe and their response to specific situations.

[Traduction]

C'est la vision à long terme qu'ont certains dans notre environnement, en Amérique du Nord.

Les investisseurs institutionnels impatients ont sonné l'alarme lorsque les profits ont diminué. . .

. . . ce qui laisse sous-entendre que, s'ils avaient une vision à long terme, ils n'auraient pas sonné l'alarme. . .

. . . comme l'ont fait les prêteurs bancaires qui n'entretiennent pas de liens étroits avec les conseils d'administration des grandes sociétés, comme c'est le cas en Allemagne et au Japon.

Évidemment, il n'y a pas de comparaison avec le Canada.

Dans cet article assez long, c'est le seul endroit où l'on fait allusion à la disponibilité du capital. Ça laisse entendre que l'auteur de l'article estime que les banques américaines, en dépit ou en raison de leur vision à court terme et axée sur les profits, ont réagi beaucoup plus rapidement que les banques qui, au Japon et en Allemagne, réagissent au genre de choses dont nous discutons ici.

Qu'en pensez-vous? Ai-je bien interprété l'article?

Mme Macdonald: C'est difficile à dire, mais à brûle-pourpoint, ce à quoi j'ai pensé pendant que vous lisiez ce commentaire c'est que cela donnait l'impression qu'il était davantage question de grosses entreprises.

M. Adams: C'est possible.

Mme Macdonald: Je pense que la surveillance à court terme qu'on assure en ce moment est plus importante étant donné l'importance des sommes en cause, et aussi plus appropriée.

Pour ce qui est de l'accès au capital, je pense que l'autre raison pour laquelle on n'en fait pas beaucoup mention, c'est que cela est beaucoup plus répandu aux États-Unis. Au cours de la dernière décennie, les sociétés de capital risque ont joué là-bas, vis-à-vis les secteurs technologiques, un rôle absolument fondamental, tout comme les investisseurs individuels. Cela y suscite moins de débats et de discussions. Mais c'est ainsi.

M. Adams: Nous dépendons davantage des banques. Ce que j'ai dit au sujet des banques s'applique davantage ici qu'aux États-Unis. Le système bancaire doit y être aussi incroyablement important.

Mme Macdonald: Je regrette, je ne peux vraiment pas répondre aux questions qui ont trait aux banques. Je n'ai que des impressions.

M. Adams: Dans les secteurs que vous avez décrits, les divers instruments offerts aux sociétés de capital risque et ainsi de suite, il me semble bien qu'en raison même de leur nature ils sont plus flexibles que ne le sont nos banques. Cette flexibilité est très importante. L'évolution est très rapide. L'économie a ses hauts et ses bas; la technologie également.

Mme Macdonald: Absolument. Je pense que l'avantage que les sociétés de capital risque ont sur les banques, en matière de flexibilité, c'est qu'elles s'engagent à faire un investissement en sachant pertinemment qu'il s'agit d'un risque; les banques, en revanche, ont de mauvaises créances. Elles n'agissent pas du tout dans le même contexte; elles n'accordent pas de prêts en se disant qu'elles sont, en fait, en train d'exposer leurs capitaux à des risques. Je pense que les investisseurs par actions y gagnent beaucoup en flexibilité, tant en ce qui a trait à leurs échéanciers qu'à leurs réactions à des circonstances particulières.

[Text]

Having said that, I was at a conference recently where one of the bank presidents was speaking about their initiatives to try to address some of these issues. I think there is at least a growing awareness. In fact, I have been approached by a bank to help them in a seminar, not dealing with their end public but dealing with their own people, with managers from across the country, to give them the overview, to increase their understanding so that they are in a better position to help their customers. I think that part is starting to change, but obviously big beasts change slowly.

Mr. Adams: In your paper, by the way, the notes were very useful. You mentioned that in some of these very sophisticated industries the people simply don't understand, or you have to understand to be able to invest in them.

I'd just go back to my remark about the value of being formally informed about your area of expertise. In these very sophisticated companies, which are sophisticated technologically, they are producing software or whatever it is. Is it your sense that they are sophisticated with respect to your own area of expertise and the range of capital sources available to them? Is that something we should be emphasizing that people become informed about, that type of thing?

Ms Macdonald: For the most part, particularly in the earlier stages of a company's development, they are not generally terribly sophisticated or familiar with the capital sources. I think there are a couple of things at play there.

This is starting to change. We are seeing more and more companies that are developing with the combined technical and business expertise, but traditionally there has been a lot of technology-based companies formed by people with phenomenal technical and scientific ability, people who believe the product will sell itself because it is so marvellous.

This is often where things fall apart in terms of the discussions with prospective investors. If there's not an understanding of the intermesh between the business issues and the product issues, you have a big problem.

I also think, though, there is a really important role for the professional advisers. In every company, once it reaches a certain level and generally not that far into its development, the lawyers and the accountants are starting to become more informed themselves as to the sources. The bigger issue today, as I indicated, concentration of the capital, has in my view become an important issue. So familiarity with the prospective sources isn't necessarily as hard to come by as it was five years ago when we had more, smaller players.

Mr. Adams: I have just a last comment, Mr. Chairman.

[Translation]

Cela dit, j'ai assisté récemment à une conférence où un des présidents de banques parlait des mesures prises pour essayer de régler certaines de ces questions. Je pense qu'au moins on y est de plus en plus sensibilisé. J'ai été présenté par une banque qui souhaitait faire appel à mes services pour un colloque, non pas pour traiter avec sa clientèle mais plutôt avec son propre personnel, avec ses gestionnaires de toutes les régions du pays; elle voulait que je leur apporte une perspective d'ensemble, afin qu'ils comprennent mieux la situation et soient mieux en mesure d'aider leurs clients. Je pense que cet aspect des choses commence à évoluer; mais, bien sûr, les grandes institutions évoluent lentement.

M. Adams: Dans votre document, soit dit en passant, on y trouve des notes très utiles. Vous mentionnez que dans certaines industries de pointe, les gens ne comprennent tout simplement pas ce qui se passe; or il faut comprendre pour pouvoir y investir.

J'aimerais revenir à ce que j'ai dit au sujet de l'importance d'être informé, en bonne et due forme, de ce qui se passe dans son domaine d'expertise. Dans ces entreprises de pointe, qui sont très évoluées sur le plan de la technologie, on produit des logiciels ou d'autres produits. Avez-vous l'impression qu'on y est très bien informé de votre domaine d'expertise, et des sources de capitaux auxquelles on peut faire appel? Devrions-nous insister pour que ce genre d'information soit plus répandue, ou sur autre chose?

Mme Macdonald: Dans la plupart des cas, surtout quand une entreprise en est à ses premiers pas, elle n'est généralement pas très bien informée des diverses sources de capitaux. Je pense que plusieurs raisons.

Les choses commencent toutefois à changer. On constate qu'un nombre grandissant d'entreprises se développent en s'appuyant sur une expertise technique et administrative; mais jusqu'à maintenant un grand nombre d'entreprises de nature technologique ont été formées par des gens possédant des compétences scientifiques et techniques exceptionnelles, des gens qui croient que leur produit va s'imposer de lui-même parce qu'il est extraordinaire.

C'est souvent pour cette raison que les discussions avec les investisseurs potentiels échouent. Si l'on ne comprend pas que les aspects commerciaux sont intimement liés aux questions de production, on a un gros problème.

Je pense aussi, au demeurant, que les conseillers professionnels peuvent jouer un rôle très important. Dans toute entreprise, une fois atteint un certain niveau—et généralement cela suit d'assez près le lancement—les avocats et les comptables deviennent de mieux en mieux informés des sources de capitaux. La grande question de l'heure, je l'ai dit, c'est la concentration du capital, laquelle est, à mon sens, devenue fort importante. S'informer des sources de financement potentielles n'est plus nécessairement aussi difficile que ce ne l'était il y a cinq ans, quand il y avait davantage de petits intervenants.

M. Adams: J'aimerais faire une dernière observation, monsieur le président.

[Texte]

Increasingly now in the area of R and D we are dealing with these small or medium-sized businesses in terms of networks. We encourage them to be networks because there are advantages to doing so, but also from a funding point of view in R and D it's a way of putting scarce government moneys into a group rather than giving them to one individual.

[Traduction]

Actuellement, on constate de plus en plus, dans le domaine de la recherche et du développement, que ces petites ou moyennes entreprises s'organisent en réseaux. Nous les encourageons à s'organiser en réseaux parce que cela offre bien des avantages; c'est aussi, en ce qui concerne le financement de la recherche et du développement, une façon de faire profiter un groupe plutôt qu'un seul individu des crédits gouvernementaux devenus de plus en plus rares.

• 1225

It does seem to me that those same networks might well be used as vehicles for information on sources of venture capital and access to venture capital.

Ms Macdonald: Yes, absolutely.

Mr. Ianno: Knowing what we are trying to accomplish, which is access to capital for small business, and considering that the banking system is—to take off from what Peter was saying—as we all know, a very vital segment of our society in terms of supplying opportunities in some regards, what would you do if you were in our shoes to make small business more successful, keeping in mind how we can force change from the banks to give funds to small business? Because you will get them the money in the initial stages, but then they still have to use the bank because you are not going to be there for the line of credit and everything else.

Where the small businesses will find their problems, even as they are growing at the rates you mentioned in your presentation, is in the fact that the banks are not with them. How long does the venture capitalist continue feeding businesses even though the asset size increases—manyfold possibly, but they still need the working capital? How do we get the banks to...?

Ms Macdonald: I would love to be able to answer that question, but it just falls so far outside my area of expertise that I would be speculating.

Mr. Ianno: Well, speculate. We're all speculating here, so...

Ms Macdonald: In my view, the attitude of the banks is one big issue, and if I can set that to the side for a minute I think the other factor that comes into play in terms of financing smaller companies on the debt side is how they are perceived in terms of the professionalism of their business and the management, etc.

Certainly in the universe of companies I am talking about, if, for example, you encourage more equity going into companies in smaller chunks in earlier stages and in a smart way, i.e., by the informal investors, it's quite probable in my view that those companies will be better candidates when their officers go to the banks because of the monitoring and mentoring the outside investor is providing and the disciplines that are brought to the process and the enhanced equity base. Similarly, as the company achieves the next threshold and brings in the professional venture capital...

Il me semble que ces mêmes réseaux pourraient fort bien être utilisés comme moyens d'information sur les sources de capital risque, et sur l'accès à ces dernières.

Mme Macdonald: Oui, parfaitement.

M. Ianno: Sachant ce que nous recherchons, à savoir l'accès aux capitaux pour les petites entreprises, et compte tenu du fait que le système bancaire est—pour reprendre ce que disait Peter et comme nous le savons tous—un segment tout à fait vital de notre société parce qu'il ouvre des perspectives à maints égards, que feriez-vous à notre place pour mieux assurer la réussite des petites entreprises, vu les moyens dont nous disposons pour amener les banques à leur accorder des crédits? Car si vous leur fournissez de l'argent au départ, mais qu'elles doivent ensuite faire appel aux banques parce que vous ne serez pas là pour leur accorder une ligne de crédit et tout le reste...

Même si leur rythme de croissance est celui que vous avez mentionné dans votre exposé, les petites entreprises connaissent des difficultés quand elles constatent que les banques ne sont pas de leur côté. Pendant combien de temps un pourvoyeur de capital risque continuera-t-il d'alimenter les entreprises, même si les éléments d'actifs augmentent—se multiplient même—et qu'elles ont encore besoin de capitaux d'exploitation? Comment pouvons-nous amener les banques à...?

Mme Macdonald: J'aimerais bien pouvoir répondre à cette question, mais elle dépasse par trop mon domaine de compétence, et ce ne serait que pure spéculation de ma part.

M. Ianno: Alors, spéculez. Nous spéculons tous ici, alors...

Mme Macdonald: À mon avis, l'attitude des banques est un élément clef. Mais permettez-moi d'en faire abstraction un instant; je pense que l'autre facteur qui intervient dans le financement des petites entreprises endettées, c'est la façon dont elles sont perçues eu égard au professionnalisme de leur activité, de leur gestion, et ainsi de suite.

Il va sans dire que, si dans le secteur dont je parle, on encourage, par exemple, les investissements peu élevés dans les entreprises à leurs débuts et que cela se fait de façon avisée, c'est-à-dire par l'intermédiaire d'investisseurs informels, il est très probable que ces entreprises seront en meilleure position quand leurs dirigeants s'adresseront aux banques, du fait de la surveillance et des conseils apportés par l'investisseur de la discipline que ce processus impose, et des fonds propres plus importants dont elles disposeront. De la même manière, quand une entreprise atteint le palier suivant et qu'elle fait appel à du capital risqué auprès d'investisseurs professionnels...

[Text]

So in the context of that segment of the small and mid-sized company sector, effective equity investment can help to address the debt side in that the companies become better candidates.

For companies that aren't candidates for equity of the nature I have been discussing, I honestly don't know what the answer is. My gut instinct is that it's a fine line between—it's almost like the issue of economically driven investment versus regional economic development. It is always that fine line we walk between the more political sense that companies need to have this issue addressed versus depositors need to have their interests protected. I don't know where the line comes in between. I honestly don't.

The Chairman: I have a few questions for you, Ms Macdonald.

Continuing with the banks briefly, seeing that the value of a knowledge-based firm is its personnel, which walks out the door at night, do you have any advice? You indicated that the bank has asked you to perhaps help in coming to grips with questions related to the new economy and how you value companies and their assets and so forth. Do you have anything you could tell us quickly in that regard?

Ms Macdonald: Larry Zepf, in his testimony, referred to some changes that have taken place in the Kitchener-Waterloo area, where they have put some managers into the branches who are experts in the sectors that are most prominent in Kitchener. To me, that is smart business and they're winning new accounts.

I would think you are going to see more movement in that direction, whereby banks try to be more sensitive and responsive to their particular markets.

The Chairman: You were concerned about concentration of capital in a few pools. Do you think there will be a point when government should cap the labour pools?

Ms Macdonald: I suspect there will be a point where some consideration should be given to either the size of the incentive or amounts of new money coming in. I am not sure you want to cap the size. Quebec is a bit different because the investments are principally retirement-based.

I think all of the other pools—certainly Working Ventures—are time-related, so after five years the funds are liquid again. You would need to be careful, in whatever steps you took, to not shut the pool down by not allowing new money in. Then the money gets liquidated after five years, and you've both penalized the companies that Working Ventures invested in and undermined the investment we've all made in subsidizing the establishment of that pool and the ongoing tax credit.

[Translation]

Pour les petites et moyennes entreprises, un investissement efficace peut contribuer à améliorer leur capacité à faire face à leur endettement du fait qu'aux yeux des banques elles deviennent de meilleures clientes potentielles.

Pour ce qui est des entreprises qui ne recherchent pas le genre de capitaux dont je viens de parler, je ne sais vraiment pas ce qu'il faudrait répondre. Je dirais, de prime abord, qu'il existe une petite différence—un peu comme la différence qu'il y a entre l'investissement axé sur l'économie par opposition au développement économique régional. On constate toujours cette légère différence entre le besoin qu'ont les entreprises de voir cette question envisagée dans une perspective de politique économique, par opposition à l'obligation de protéger les intérêts des déposants. Je ne sais vraiment pas où tirer la ligne. Je ne le sais vraiment pas.

Le président: J'aimerais vous poser quelques questions, madame Macdonald.

Revenons—en brièvement aux banques. Étant donné que la valeur d'une entreprise à forte concentration de connaissances est fonction de son personnel, lequel quitte les lieux le soir, avez-vous des conseils à offrir? Vous avez dit qu'une banque vous a demandé de l'aider à cerner des enjeux découlant de la nouvelle économie, et de voir comment on évalue les entreprises, leurs éléments d'actif, etc. . . Avez-vous quelque chose à nous dire à ce sujet?

Mme Macdonald: Larry Zepf, dans son témoignage, a parlé des changements intervenus dans la région de Kitchener-Waterloo, où des gestionnaires, experts dans les secteurs d'activité les plus importants de cette région, ont été postés. À mes yeux, il s'agit d'une décision intelligente, et la banque a gagné de nouveaux clients.

Je serais portée à penser que cette tendance va prendre de l'ampleur; c'est-à-dire que les autres banques vont tenter de se montrer plus sensibles aux besoins de leurs différents marchés, et tenter de mieux les satisfaire.

Le président: Vous êtes préoccupée par la concentration de capitaux dans des consortiums. Pensez-vous qu'on en arrivera à un point où le gouvernement devra imposer un plafond au capital risque mis en commun par les travailleurs?

• 1230

Mme Macdonald: Je suppose qu'on en arrivera à un point où il faudra considérer soit l'importance de la mesure d'encouragement, soit le montant des nouveaux investissements. Je ne suis pas convaincue de l'intérêt du plafonnement de la mesure d'encouragement. La situation au Québec est un peu différente, parce que là, les investissements sont essentiellement constitués de fonds de retraite.

Je pense que dans tous les autres cas d'investissements groupés—c'est certainement le cas du Fonds de relance économique Inc.—la durée est déterminée; si bien qu'après cinq ans, les fonds sont à nouveau liquides. Il faudrait éviter, quelles que soient les mesures prises, de mettre un terme à ce type d'investissement en ne permettant pas l'injection de nouveaux fonds. Dans ce cas-là, l'argent redeviendrait liquide après cinq ans et l'on aurait à la fois pénalisé les entreprises dans lesquelles le Fonds de relance économique aurait investi, et miné l'investissement que nous aurions tous fait en subventionnant cette mise en commun ainsi que le crédit d'impôt accordé.

[Texte]

I think it is more fine-tuning than pulling the—

The Chairman: Fine-tuning of what nature?

Ms Macdonald: The magnitude of incentives, I presume would be one issue.

The Chairman: What do you mean by that?

Ms Macdonald: The fact that labour funds are now entitled to 20% federal and provincial tax credits—I don't know if that is a lever that one wants to alter over time in terms of reducing the tax incentive. In the case of Quebec, in the last budget the provincial government said they would pay a 20% tax credit on new funds invested in Solidarity to a maximum of \$75 million. Again, the number is arbitrary, but I think that is a sensible way of managing it. You put a limit on it but you don't take away the incentive altogether.

There is another important point on the concentration issue. Mr. Zepf suggested that you could take that structure and put it down at the community level, where you are going to small investors—up to the \$5,000 limit—not necessarily knowledgeable or sophisticated investors, to create a cost base in terms of marketing the fund, raising the money and administering the money.

Again, we've subsidized the infrastructure—

The Chairman: The investors in labour-sponsored venture capital pools have generally been small investors—individuals, union members and so forth—whereas I think the kind of person Denny Doyle talked about investing in community venture capital pools is a high net worth individual.

Ms Macdonald: Yes.

The Chairman: So the incentive is a different kind of incentive.

Ms Macdonald: Yes, and in my view those high net worth individuals need to be addressed in more of a tax context.

The Chairman: You are saying also that a small community pool with maybe a \$20 million limit can't afford the overhead costs of attracting small investors who are going to put in \$2,000 each.

Ms Macdonald: Yes, and I think \$20 million would be optimistic in most communities in this country.

The Chairman: If the federal government in some way was to help with the funding of community venture capital pools, do you believe—we have to figure out where the money comes from. It seems to me that the regional development agencies—ACOA, FORD-Q and Western Economic Development—would be likely candidates. Don't you think it should be part of their role to try to help create these funds, that it is not something that should be done just by...?

[Traduction]

Je pense qu'il s'agit plus de procéder à des petits réglages que de retirer le...

Le président: À quels genres de réglages?

Mme Macdonald: L'importance des mesures d'encouragement devrait, je pense, être un des aspects à préciser.

Le président: Qu'entendez-vous par là?

Mme Macdonald: Le fait que les capitaux mis en commun par les travailleurs bénéficient maintenant d'un crédit d'impôt de 20 p. 100 aux niveaux fédéral et provincial—je ne sais pas si c'est un instrument que l'on souhaite modifier éventuellement pour réduire cette incitation fiscale. Dans le dernier budget du Québec, le gouvernement provincial a annoncé qu'on accorderait un crédit d'impôt de 20 p. 100 au titre des nouveaux fonds investis dans Solidarité, jusqu'à concurrence de 75 millions de dollars. Là encore, le montant est arbitraire. Je pense toutefois qu'il s'agit d'une bonne décision de gestion. On impose un plafond, sans supprimer l'incitation.

La concentration pose une autre importante question. M. Zepf a donné à entendre qu'on pourrait reprendre cette structure et l'appliquer au niveau communautaire où l'on s'adresserait aux petits investisseurs—jusqu'à concurrence d'un investissement de 5 000\$—qui n'ont pas nécessairement beaucoup d'expérience, ni de grandes connaissances en matière d'investissement. Cela dans le but d'établir un coût de base pour commercialiser le fonds, recueillir de l'argent et l'administrer.

Je le répète, nous avons subventionné l'infrastructure...

Le président: De façon générale, ceux qui investissent dans ces régimes de capital risque mis en commun par les travailleurs sont de petits investisseurs—des particuliers, des syndiqués et autres—alors qu'à mon avis les investisseurs dont Denny Doyle parle quand il est question de capital risque mis en commun par les communautés sont des particuliers fortunés.

Mme Macdonald: Oui.

Le président: L'incitation est donc de nature différente.

Mme Macdonald: Oui. À mon avis la situation de ces particuliers qui disposent d'un capital net élevé doit être examinée dans un contexte fiscal.

Le président: Vous dites aussi qu'un petit régime communautaire de mise en commun de capital risque, qui a, disons, un plafond de 20 millions de dollars, ne peut pas se permettre d'engager les dépenses nécessaires pour attirer de petits investisseurs susceptibles de verser chacun 2 000\$.

Mme Macdonald: C'est cela. Je pense même que ce plafond de 20 millions de dollars serait assez élevé pour la plupart des localités au Canada.

Le président: Si le gouvernement fédéral devait de quelque manière que ce soit contribuer au financement de régimes communautaires de mise en commun de capital risque, croyez-vous—il faut bien se demander d'où viendrait l'argent. Il me semble que les agences de développement régional—l'APECA, FORD Q et Initiative de développement et de diversification économiques pour l'Ouest—seraient des candidats probables. Ne pensez-vous pas que leur mandat devrait être, entre autres, d'essayer de constituer ces fonds? Que ce n'est pas quelque chose qui devrait être réalisé simplement en...?

[Text]

Ms Macdonald: I don't know a lot about the regional agencies. I think they would be looking at how they could facilitate that kind of activity, but I don't know whether they are appropriate candidates or not.

The Chairman: Okay. Finally—

Mr. Ianno: On the point she made earlier about the funds she helped set up... people with knowledge and experience. I think that is fundamental as compared to some of the existing structures.

The Chairman: If you have to get some of these knowledgeable people to help administer a fund in Moncton, for example, perhaps it should be part of ACOA's responsibility to kick in some money to pay for these individuals. I am not saying that somebody from ACOA would be involved in the management.

The study you did for the FBDB on the economic impact of venture capital in Canada refers to 259 companies that participated in the survey—not counting the five or six who dropped out. This is not the total universe. You say that between 1987 and 1992, there were really some 1,300 companies in Canada. The Canadian venture capital industry invested in some 1,300 companies. But when you look at the 259—I did the arithmetic—and when you look at the map you provide, none of these investments was made in the Atlantic provinces.

• 1235

Is this just a partial picture we're getting here? In the remaining—subtract 259 from 1,300—would some investments have been made in venture capital? I think you've said to me in the past that there is a problem, perhaps with availability of capital, in Atlantic Canada. Could you comment on that?

Ms Macdonald: I think the informal market has been much more important in Atlantic Canada. In the formal market there has been an effort, or a couple of efforts, to create only Atlantic-focused venture funds in the past. Those funds have not been successful. In my view, the opportunity there is, I guess, twofold. If we're talking about the knowledge-based companies in Atlantic Canada, I think somehow we need to create a network that the expert investors are tying into all regions of the country, and for other types of opportunity, we will see more activity now. Working Ventures is active now, I believe, in New Brunswick, Nova Scotia, and Prince Edward Island. I think they have matching tax credits in all three provinces and have started raising money in those provinces. In fact, they've already made an investment in Prince Edward Island. So there is going to be some increase in the formal activity.

My understanding is that the nature of the market there is such that it's much more likely to be addressed by family-owned businesses, and more than your average high net worth individual; family groups that are critical to the venture capital environment, but in a much less formal way. Obviously, we don't pick any of that up.

The Chairman: You don't pick that up in your data?

Ms Macdonald: No.

[Translation]

Mme Macdonald: Je ne suis pas spécialiste des organismes régionaux. Je pense qu'on examinerait comment on peut favoriser ce type d'activité; je ne sais pas cependant si ces organismes seraient ou non des candidats appropriés.

Le président: Très bien. Finalement. . .

M. Ianno: À propos de ce que le témoin a déclaré tout à l'heure sur les fonds qu'elle a aidé à constituer. . . des gens qui ont des connaissances et de l'expérience. Je pense que c'est un élément essentiel par rapport à certaines structures existantes.

Le président: S'il faut faire appel à ces gens d'expérience pour aider à administrer un fonds à Moncton, par exemple, peut-être que l'APECA devrait avoir aussi comme responsabilité d'injecter des crédits pour rémunérer ces personnes. Je ne dis pas que quelqu'un de l'APECA s'occuperait de la gestion.

L'étude que vous avez effectuée, pour la Banque fédérale de développement, sur les répercussions économiques du capital risque au Canada parle de 259 entreprises qui auraient participé à l'étude—sans compter les cinq ou six qui s'en sont retirées. Ce n'est pas le bout du monde. Vous dites que de 1987 à 1992, il y en a eu, en fait, 1 300 au Canada. Les fonds canadiens de capital risque ont investi dans environ 1 300 entreprises. Si l'on prend les 259 entreprises qui ont participé à l'enquête—j'ai fait le calcul—et d'après votre carte, on peut constater qu'aucun de ces investissements n'a été fait dans les provinces de l'Atlantique.

S'agit-il d'une vue partielle de la situation? A-t-on fait des investissements de capital risque dans les 1 141 autres entreprises? Vous m'avez déjà dit, il me semble, qu'il y avait un problème, peut-être un problème de disponibilité de capital, au Canada Atlantique. Pourriez-vous préciser?

Mme Macdonald: Je crois que le marché informel est beaucoup plus étendu au Canada Atlantique qu'ailleurs. Sur le marché officiel, on a fait une ou deux tentatives pour créer des fonds de capital risque axés sur la région de l'Atlantique. Cela n'a pas marché. À mon avis, il existe deux possibilités. En ce qui concerne les entreprises à fort coefficient de connaissances du Canada Atlantique, je crois qu'il faut créer, en quelque sorte, un réseau d'investisseurs experts qui s'étendra à toutes les régions du pays. Dans les autres cas, l'activité s'intensifiera. Le Fonds de relance économique est maintenant activé au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard, si je ne m'abuse. Ces trois provinces offrent toutes des crédits d'impôt équivalant aux crédits fédéraux et on a commencé à y récolter des fonds. Un investissement a déjà été fait à l'Île-du-Prince-Édouard. Par conséquent, l'activité officielle s'intensifiera.

Étant donné la nature du marché dans cette région, j'ai l'impression qu'il est beaucoup plus probable que les participants soient des entreprises familiales et des particuliers ayant un capital net supérieur à la moyenne, des groupes familiaux qui ont une importance critique dans le secteur du capital risque, mais d'une façon beaucoup moins officielle. De toute évidence, nos données ne reflètent pas cela.

Le président: Cela n'est pas reflété dans vos données?

Mme Macdonald: Non.

[Texte]

[Traduction]

The Chairman: I see. I have one last question. You've commented on it briefly. What vision do you have for the Canada Investment Fund?

Ms Macdonald: As I indicated, I think if it is to come into being, it will be something—the solutions will not be simple, I grant that up front—that builds on what's been done so far, to try to address this issue in some of the other provinces, and seize the creation of highly focused, expert-oriented pools of capital that are looking for and are in a position to invest in companies from one end of the country to the other. I think there's room for that kind of overlay.

I don't think it would be appropriate to go out and create a totally free-standing, independent initiative that tries to create a pool of money and see some of these new expert investment corporations formed that are totally separate from what's already starting to happen. Our base is too thin. But I think there's room to build national infrastructure here, and I think that that's a valid objective.

The Chairman: I'm aware of Neuroscience Partners, which is a new fund that's been created to invest in the neurosciences. MDS Health Ventures is involved in it. I gather that Allan Taylor of the Royal Bank has been playing an important role in trying to attract investors to what will be a \$100 million fund. They're using pretty sophisticated tax mechanisms to get investors involved, by way of setting up a general partnership and having a bunch of limited partners.

Do you think if the market is left on its own through initiatives like Neuroscience Partners that these specialized funds will be created, or is there definitely a need for some kind of pump priming? Should government play a catalyst role or should it just assist these initiatives that seem to be coming forward in a number of areas?

Ms Macdonald: Yes, initiatives are coming forward and they continue to do so. The principal impact of government initiatives would be to speed up the process. I tend to operate more on the assumption that if government is likely to do something, let's make sure that it happens in a sensible, incremental kind of fashion, where they are being catalytic and speeding up the process.

• 1240

The Chairman: I suppose it would be an interesting question for us to ask Ed Rygiel, who's involved in the creation of Neuroscience Partners. If you're trying to set this up, what assistance do you require from government? Let's not dream up something for you, but you tell us what you need, what help you need.

Ms Macdonald: I think the only thing I'd add to that, though, Mr. Chairman, is that the Ed Rygiels and MDS Health Ventures are few and far between in this country. So the other piece you need to look at is whether there is anything we can do that would encourage the formation of more MDS Health Venture-type vehicles.

That piece is already in place. The expertise is there. I'm not suggesting that they don't need or want any kind of assistance. I can't comment on that. But I think the second part of the question is how we get more of those types of groups in play quickly.

Le président: Je vois. J'ai une dernière question à poser. Vous avez brièvement abordé ce sujet. Comment concevez-vous le Fonds de placement canadien?

Mme Macdonald: Comme je l'ai dit, je crois que s'il voit le jour, il s'agira d'un fonds basé sur ce qui s'est déjà fait jusqu'à présent—et il ne sera pas facile de trouver des solutions, je le concède; on essaiera également ainsi de résoudre ce problème dans certaines autres provinces et l'on saisira l'occasion de la création de régimes de mise en commun de capitaux pour investisseurs experts qui cherchent des sociétés où placer de l'argent d'une extrémité à l'autre du pays. Je crois qu'il y a place pour ce genre de chose.

Je ne pense pas que l'on ait intérêt à instaurer un mécanisme fonctionnant de façon entièrement autonome et indépendant pour créer une réserve de capitaux, ni à ce que ces nouvelles sociétés de placement pour investisseurs experts soient entièrement distinctes de ce qui commence à émerger. Notre base est trop restreinte. Je crois toutefois qu'il y a place pour une infrastructure nationale et que c'est un objectif louable.

Le président: Je suis au courant de Neuroscience Partners, un nouveau fonds créé pour investir dans les neurosciences. MDS Health Ventures y participe. Il paraît que M. Allan Taylor, de la Banque Royale, a fait beaucoup pour essayer d'attirer les investissements dans un fonds qui se chiffrera à 100 millions de dollars. On a recours à des mécanismes fiscaux très élaborés pour y arriver; on a notamment créé une société en nom collectif qui se compose de toute une série d'associés commanditaires.

Pensez-vous que des fonds spécialisés comme Neuroscience Partners seront établis si on laisse agir les lois du marché, ou est-il absolument nécessaire d'amorcer le mouvement? Le gouvernement doit-il jouer un rôle de catalyseur ou doit-il se contenter de soutenir les initiatives qui sont prises dans un certain nombre de secteurs?

Mme Macdonald: Oui, il y a des initiatives et il y en aura toujours. Le principal effet des initiatives gouvernementales serait d'accélérer le processus. J'ai plutôt tendance à partir du principe que, s'il est probable que le gouvernement intervienne, il faut s'assurer que cette intervention soit raisonnable et progressive, qu'il s'agisse de jouer le rôle de catalyseur ou d'accélérer le processus.

Le président: Je suppose qu'il serait intéressant de demander à M. Ed Rygiel, qui participe à la création de Neuroscience Partners, quel est le type d'aide gouvernementale requis pour ce faire. Inutile de nous laisser imaginer ce dont vous avez besoin; dites-nous plutôt quel genre d'aide il vous faut.

Mme Macdonald: J'ajouterais une seule chose, monsieur le président, c'est que des initiatives comme celles de M. Ed Rygiels et de MDS Health Ventures sont très rares dans ce pays. Par conséquent, il faut voir si l'on peut faire quelque chose pour encourager l'instauration d'un plus grand nombre de mécanismes de ce type.

Cette initiative est déjà en place. Les compétences spécialisées nécessaires sont là. Je ne dis pas que les promoteurs de cette initiative n'ont pas besoin d'aide ou qu'ils refusent toute forme d'aide. Je ne peux pas le dire. Par contre, il faut voir comment l'on peut aider les initiatives de ce genre à se multiplier rapidement.

[Text]

The Chairman: Thank you very much for really very helpful testimony. You've been of great assistance to us. You can expect to hear from us again in the coming weeks.

Ms Macdonald: Thanks, it's been a pleasure being here.

The Chairman: Our next meeting, ladies and gentlemen, is Thursday, April 14, in this same room, room 701, 151 Sparks Street, from 9 a.m. to noon. Our witnesses will be Mr. John Baldwin, author of *Strategies for Success* and Mr. Leo G. Legrove, president of RoyNat Inc.

The meeting is adjourned.

[Translation]

Le président: Merci beaucoup pour votre témoignage très instructif. Vous nous avez apporté une aide précieuse. Vous recevrez certainement de nos nouvelles au cours des prochaines semaines.

Mme Macdonald: Merci, ce fut un plaisir pour moi de venir témoigner.

Le président: Mesdames et messieurs, notre prochaine séance a lieu le jeudi 14 avril, dans la même salle, c'est-à-dire la salle 701, au 151, rue Sparks, de 9 heures à 12 heures. Nos témoins seront M. John Baldwin, auteur de *Strategies for Success* et M. Léo G. Legrove, président de RoyNat Inc.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Office of the Superintendent of Financial Institutions Canada:

Michael Mackenzie, Superintendent.

From Macdonald & Associates:

Mary Macdonald, Consultant.

TÉMOINS

Du Bureau du surintendant des institutions financières Canada:

Michael Mackenzie, surintendant.

De Macdonald & Associates:

Mary Macdonald, conseillère.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Issue No. 8
Thursday, April 14, 1994
Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES
Fascicule n° 8
Le jeudi 14 avril 1994
Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairmen: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Georgette Sheridan
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, APRIL 14, 1994

(14)

[Text]

The Standing Committee on Industry met at 9:10 o'clock a.m. this day, in Room 701, La Promenade, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Acting Members present: Bernard Patry for Georgette Sheridan and Julian Reed for David Iftody.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Acting Director of Research and Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From Statistics Canada: John Baldwin, Research Adviser, Business and Labour Market Analysis; *From RoyNat Inc.:* Leo G. Legrove, President and Chief Executive Officer.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

Yves Rocheleau moved, —That the Committee invite before April 29th the Minister of Industry, Mr. John Manley, and summon civil servants in order to undertake a thorough evaluation, position by position, of the expenditures of the Department and those agencies coming under the minister's responsibility, with the help of all documents and files necessary to successfully carry out this evaluation, including those documents relating to the Government's planned expenditure cuts, the whole as proposed by the Prime Minister during the Question of April 13th, 1994.

And debate arising thereon.

By unanimous consent, it was agreed, —That the motion of Yves Rocheleau be stood until such time that the Fifth Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure be considered.

John Baldwin made a statement and answered questions.

At 9:30 o'clock a.m., Peter Adams took the Chair.

At 9:38 o'clock a.m., the Chairman took the Chair.

At 10:14 o'clock a.m., the Vice-Chair, Paul Zed, took the Chair.

At 10:25 o'clock a.m., the Chairman took the Chair.

At 10:40 o'clock a.m., the Chair presented the Fifth Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure, which is as follows:

The Sub-Committee on Agenda and Procedure of the Standing Committee on Industry has the honour to present its FIFTH REPORT.

Your Sub-Committee met on Wednesday, April 13, 1994 to consider the future business of the Committee and agreed to make the following recommendations:

1. That in relation to the review of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing the Clerk invite the following witnesses to appear before the Committee:

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 14 AVRIL 1994

(14)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à 9 h 10, dans la salle 701 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Dennis J. Mills, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Bernard Patry pour Georgette Sheridan; Julian Reed pour David Iftody.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, directeur de recherche intérimaire; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De Statistique Canada: John Baldwin, conseiller en recherches, Analyse des entreprises et du marché du travail. *De RoyNat Inc.:* Leo G. Legrove, président et directeur général.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Yves Rocheleau propose — Que le Comité invite, avant le 29 avril, le ministre de l'Industrie, M. John Manley, et convoque les fonctionnaires afin d'entreprendre l'analyse complète de toutes les dépenses du ministère et des organismes relevant de l'autorité du ministre, avec l'aide de tous les documents et dossiers nécessaires à la bonne conduite de cette opération, de même que des documents traitant des coupures de dépenses projetées par le gouvernement, le tout tel que proposé par le premier ministre à la période des questions du 13 avril 1994.

Un débat s'ensuit.

Du consentement unanime, il est convenu — Que le motion d'Yves Rocheleau soit reportée après l'examen du Cinquième rapport du Sous-comité du programme et de la procédure.

John Baldwin fait un exposé et répond aux questions.

À 9 h 30, Peter Adams remplace le président.

À 9 h 38, le président reprend le fauteuil.

À 10 h 14, le vice-président, Paul Zed, occupe la fauteuil.

À 10 h 25, le président réintègre le fauteuil.

À 10 h 40, le président présente le Cinquième rapport du Sous-comité du programme et de la procédure, dont le texte suit:

Le Sous-comité du programme et de la procédure du Comité permanent de l'industrie a l'honneur de présenter son CINQUIÈME RAPPORT.

Le Sous-comité s'est réuni le mercredi 13 avril 1994 pour examiner les travaux futurs du Comité et a convenu de recommander ce qui suit:

1. Pour mener à bien l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement, que le Comité invite ces témoins:

Canadian Construction Association; James Higgins, Environmental Technologies; Gil Boland, Venta Investments; Michael Brown, Ventures West; Working Ventures, Ontario; Donald Savoie.

2. That video teleconferencing meetings be held in Atlantic Canada and British Columbia.

3. That the Committee retain the services of Jean Legault as consultant from April 1, 1994 to June 23, 1994, to assist in its consideration of the review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing, and that the contractor be paid at a daily rate of \$599.00 in accordance with the contracting policy of the House of Commons, for an amount not to exceed \$9,010.00.

4. That the Committee examine the Main Estimates, 1994-95 in May, and invite the Ministers of Industry, Atlantic Canada Opportunities Agency, Federal Office of Regional Development — Quebec, Western Economic Diversification Canada, and officials from agencies and councils.

And debate arising thereon.

Items 1 and 2 were agreed to.

On Item 3, it was agreed that the recommendation be amended by adding, after "\$9,010.00", the following: "and that his services be used on a minimal basis as needed by the Acting Research Director, Mr. Marion Wrobel."

On Item 4, it was agreed that further debate on this item, and on the related motion of Yves Rocheleau, be deferred to a later meeting of the Committee.

At 11:15 o'clock a.m., Leo L. Legrove made a statement and answered questions.

At 12:25 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

l'Association canadienne de la construction; James Higgins, Environmental Technologies; Gil Boland, Venta Investments; Michael Brown, Ventures West; Working Ventures, Ontario; Donald Savoie.

2. Que des vidéoconférences aient lieu dans le Canada atlantique et en Colombie-Britannique.

3. Que le Comité retienne les services de Jean Legault, comme consultant, du 1^{er} avril au 23 juin 1994, afin de mener à bien son examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement; que la rétribution journalière soit de 599\$, jusqu'à concurrence de 9,010\$, selon la politique de la Chambre en matière de contrats de services.

4. Que le Comité examine en mai le Budget des dépenses 1994-1995 et, à cette occasion, invite les ministres de l'Industrie, de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, le Bureau fédéral du développement régional — Québec, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, les fonctionnaires des agences et conseils.

Un débat s'ensuit.

Les paragraphes 1 et 2 sont adoptés.

Au paragraphe 3, on convient d'amender le libellé en ajoutant à la fin: «et que ses services soient requis le moins possible, au jugement du directeur de recherches intérimaire, M. Marion Wrobel».

Au paragraphe 4, on convient de reporter le débat ainsi que celui de la motion d'Yves Rocheleau, à une prochaine réunion.

À 11 h 15, Leo L. Legrove fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 25, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Texte]

[Traduction]

EVIDENCE

TÉMOIGNAGES

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Enregistrement électronique]

Thursday, April 14, 1994

Le jeudi 14 avril 1994

• 0910

The Chairman: Order, please. We are resuming today our study of access by small and medium-sized businesses to traditional and new sources of financing. We have two witnesses this morning. From Statistics Canada, Mr. John Baldwin is research adviser with the Business and Labour Market Analysis Section and author of a study entitled "Strategies for Success", which was published earlier this year. We also have from RoyNat Inc., Mr. Leo Legrove, president and chief executive officer.

Before I invite Mr. Baldwin to proceed, I understand that a member of our committee has a motion to present. Normally it is in order to entertain motions at any point of a committee hearing. Is that correct, Mr. Clerk?

The Clerk of the Committee: Yes.

Le président: Je vous invite, monsieur Rocheleau, à procéder.

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Oui, monsieur le président, je voudrais présenter une motion spéciale, une motion d'urgence. Je ne sais pas trop comment appeler ça. En termes de vérification, tout a été fait, et il semble que tout est recevable sur le plan de nos procédures.

Pour faire suite à la déclaration du Premier ministre, hier, en Chambre, qui bonifie, reconnaît, avantage et renforce le rôle de nos comités, je vais vous lire, afin de permettre la discussion, l'extrait de la réponse du premier ministre, qu'on peut lire à la dernière page du document que je vous ai produit.

Monsieur le Président, c'est le devoir de tous les comités parlementaires, lorsqu'ils font l'examen des crédits de chacun des ministères, de faire les recommandations appropriées. Si les députés du Bloc québécois et du Parti réformiste veulent des recommandations, les comités sont là. Ils siègent toutes les semaines, et je suis certain que tous les présidents de ces comités seront très heureux d'étudier toutes les recommandations de compressions de dépenses; ainsi les députés seront très contents. J'ai demandé à notre parti de le faire, parce que nous voulons que les députés s'impliquent. Alors, il n'y a aucun problème. Vous aurez les évaluations de tous les ministères; faites toutes les suggestions que vous voudrez bien faire. Elles seront étudiées par le comité et transmises au gouvernement en temps et lieu.

En conséquence de ces propos, monsieur le président, je propose que le Comité invite avant le 29 avril le ministre de l'Industrie, M. John Manley, et convoque les fonctionnaires afin d'entreprendre poste par poste, l'analyse complète des dépenses de son Ministère et des organismes relevant de son autorité avec l'aide de tous les documents et dossiers nécessaires à la bonne conduite de cette opération, de même que les documents relatifs des coupures de dépenses projetées par le gouvernement, le tout tel que proposé par le Premier ministre, à la période des questions du 13 avril 1994.

Le président: Je déclare la séance ouverte. Nous reprenons l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement. Ce matin nous allons entendre deux témoins: de Statistique Canada, M. John Baldwin, conseiller en recherche, Section de l'analyse des entreprises et du marché du travail, et auteur d'une étude intitulée «Stratégies de réussite», publiée au début de l'année et, de RoyNat Inc., M. Leo Legrove, président-directeur général.

Mais avant de donner la parole à M. Baldwin, on me dit qu'un membre de notre comité souhaite présenter une motion. Une motion peut être présentée à tout moment du déroulement d'une séance de comité, n'est-ce pas, madame la greffière?

La greffière du Comité: C'est exact.

The Chairman: Mr. Rocheleau, I would invite you to proceed.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Yes, Mr. Chairman, I have a special emergency motion I would like to move. I don't know exactly what to call it. Everything that had to be done was done to check it, and it would seem that in terms of our procedure, it is acceptable.

To follow up on the Prime Minister's statement in the House yesterday which improves, recognizes, supports and reinforces the role of our committees, just to get the debate going, I'll read an excerpt from the Prime Minister's answer that you'll find on the last page of the document I produced for you.

Mr. Speaker, it is the duty of all parliamentary committees to make the appropriate recommendations when they examine the votes for each one of the departments. If the members of the Bloc québécois and the Reform Party want recommendations, the committees are there. They sit every week, and I am sure that the chairmen of those committees will be most happy to examine all recommendations for retrenchment; that should satisfy all members. I have asked our party to do it because we want the members to get involved. So there's no problem. You will have the estimates from all the departments; make all the suggestions you want. They will be examined by the committee and sent on to the government in due course.

In view of those comments, Mr. Chairman, I would suggest that the committee, before the 29th of April, invite the Minister of Industry, Mr. John Manley, and appropriate officials before this committee to undertake a thorough evaluation, position by position, of the expenditures of his department as well as those agencies for which he is accountable using all the documents and files necessary to the success of this operation as well as those documents concerning any foreseen government decrease in expenditure, the whole in accordance with what the Prime Minister recommended during question period on April 13, 1994.

[Text]

The Chairman: *Merci, M. Rocheleau.* Mr. Zed, please.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Rocheleau, perhaps you had left the steering committee meeting yesterday, or did you not recall our discussion on estimates?

Mr. Rocheleau: *Oui.*

Mr. Zed: I think you may remember we are in fact going to have an opportunity, Mr. Chairman, to review and meet with the minister at an appropriate time, which has already been scheduled or is very close to being scheduled. I understand the clerk is working at the moment to find an appropriate time. While I recognize the importance of your motion, it seems to me it is a little premature in view of the fact that we are already in the middle of this study. We have witnesses scheduled, we have people ready to come, and there is an agenda established.

• 0915

My suggestion is that I am prepared to support having the minister come—as I believe all members of the committee are looking forward to having the minister come to review the estimates—but the objection I would have is the time you have imposed upon the committee. I believe the clerk is working with the minister's office at the moment to have the minister come before the end of May, during the estimates week. Is that not correct, Madam Clerk?

Perhaps the parliamentary secretary could—

The Chairman: I would like to ask the clerk to provide a bit of additional information, which she just provided me a moment ago.

The Clerk: Because the minister had agreed to come in on the 26th but the committee had wanted to hear agencies under the minister's authority, protocol demands the minister come in before his agencies.

The Chairman: Agencies meaning...?

The Clerk: The Space Agency, the National Research Council, NSERC and other groups. I am negotiating—

The Chairman: So normally the minister comes before these other groups.

The Clerk: Yes.

The Chairman: So you asked the minister's office to—

The Clerk: To negotiate an earlier date than May 26, and they are working on that right now.

The Chairman: Yes. I thank you. Did they give you any indication of when he could come if it is not the 26th? Did you suggest other dates?

The Clerk: I suggested afternoon meetings on Tuesday and Thursdays any time in May, from the first of May on.

The Chairman: I see.

M. Rocheleau: La proposition des deux commentaires dit simplement que l'invitation soit transmise avant le 29 avril au ministre pour qu'il vienne au cours du mois de mai, sous-entendu; et deuxièmement, à mon avis on veut s'assurer au

[Translation]

Le président: *Thank you, Mr. Rocheleau.* Monsieur Zed.

M. Zed (Fundy—Royal): *Merci, monsieur le président.*

Monsieur Rocheleau, peut-être vous êtes-vous absenté de la réunion du comité de direction hier ou peut-être ne vous rappelez-vous pas ce que nous avons dit concernant le budget des dépenses.

M. Rocheleau: *Yes.*

M. Zed: Vous vous appellerez peut-être que nous aurons l'occasion, monsieur le président, de rencontrer le ministre en temps et lieu pour étudier toutes ces questions et que la date de cette réunion est déjà décidée, ou presque. La greffière me dit qu'elle essaye de trouver une plage horaire convenable. Tout en reconnaissant l'importance de votre motion, je la trouve néanmoins un peu prématurée, puisque nous sommes déjà lancés dans cette étude: nous avons contacté des témoins, il y a des gens prêts à comparaître, et l'ordre du jour a été établi.

Je suis tout à fait disposé, comme d'ailleurs, je le crois, tous les membres du comité, à prier le ministre de comparaître pour l'examen du budget, mais j'ai une objection contre le délai que vous fixez au comité. Notre greffière, en effet, est en contact avec le bureau du ministre pour choisir, avant la fin de mai, semaine du budget, une date qui nous convienne de part et d'autre. C'est bien cela, madame?

Le secrétaire parlementaire pourrait peut-être...

Le président: Je vais demander à la greffière de compléter cette information, qu'elle vient de me transmettre il y a un instant.

La greffière: Le ministre avait consenti à comparaître le 26, mais le comité ayant souhaité entendre les organismes qui relèvent de l'autorité du ministre, le protocole exige que celui-ci compareisse devant nous avant ces organismes.

Le président: Qu'entendez-vous par organismes?

La greffière: L'Agence spatiale canadienne, le Conseil national de recherches, le CRSNG, ainsi que d'autres. Je suis en pourparlers...

Le président: C'est donc avant ces organismes que le ministre doit comparaître.

La greffière: C'est exact.

Le président: Vous avez donc prié le bureau du ministre de...

La greffière: De fixer une date antérieure au 26 mai, et c'est à cela qu'ils travaillent.

Le président: Je vous remercie. Avez-vous une idée de la date, autre que le 26, à laquelle il pourrait venir? En avez-vous proposé d'autres?

La greffière: J'ai dit qu'à partir du 1^{er} mai nous étions à sa disposition n'importe quel mardi ou jeudi après-midi.

Le président: Très bien.

Mr. Rocheleau: The proposal in the two comments simply states that the invitation should be sent to the minister before the 29th of April to have him come in May, which is implied; second, in my opinion they want to reassure the committee that

[Texte]

[Traduction]

Comité que cela ne sera pas une simple visite de courtoisie de la part du ministre. On imagine déjà la rencontre en termes de besoins, de demandes, et on veut que cette rencontre—là s'inscrive dans nos préoccupations qui sont celles du Bloc Québécois, de l'Opposition officielle, et celle du *Reform Party*, je suppose. D'ailleurs, je vous serais reconnaissant, monsieur le président, de demander le consentement du Comité pour accepter cette motion.

Le président: C'est aux députés de décider s'ils veulent appuyer la motion.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): I would like to speak to this.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): Mr. Chairman, I would like to second the motion.

Mr. Mills: Mr. Chairman, we all agreed two months ago that the most important issue, the most important and the most difficult challenge small business in this country faces today, is access to capital.

I believe we have been working constructively. I believe we have been working effectively in this committee in bringing not only attention to this issue, but we are beginning to get, in my judgment, real concrete action from financial institutions. Even before the banks have appeared before us we are beginning to see them act on their own, and I am sure some of you are getting feedback that the work of our committee is taking hold.

I think we still have a long way to go in order to meet our original objective. As important as it is to do an evaluation on each part of the Department of Industry—and that is going on as we sit here—any activity that takes away from our primary mission is really going to hurt this committee and ultimately hurt the work of trying to access that capital for all those hundreds of thousands of small businesses in all of our communities, which ultimately will create the jobs we are all so desperately looking for.

• 0920

I know where you're coming from, Mr. Rocheleau, in terms of doing this analysis. You should know that because of the tight fiscal framework we all are under in this government, this is going on. Even if we had them here for the next two to three weeks, the exercise would not change. Their approach to doing line-by-line analysis or putting things out is going on behind the scenes as we sit here.

But if we gave up two or three weeks to doing the analysis of the Department of Industry right now I think we would lose the momentum in our primary challenge, which is getting all of the financial institutions and new sources of capital into the hands of small business.

Mr. Chairman, at this time I would not support this motion.

The Chairman: Perhaps I could seek some clarification from Mr. Rocheleau.

this will not be a simple courtesy call by the minister. The agenda is already seen in terms of needs and demands, and we want this meeting to meet our concerns, which are also those of the Bloc Québécois, the Official Opposition, as well, I presume, of the Reform Party. In any case, Mr. Chairman, I would appreciate it if you asked the committee for its consent to accept this motion.

The Chairman: It is up to the members to decide if they want to second the motion.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Je voudrais intervenir sur ce point.

M. Schmidt (Okanagan—Centre): Je voudrais appuyer cette motion, monsieur le président.

M. Mills: Nous sommes tous convenus, il y a deux mois, que la question la plus importante et l'obstacle le plus difficile à franchir pour les petites entreprises de notre pays, c'est l'accès aux capitaux.

Ce comité a déployé tous ses efforts, je crois, pour mettre ce problème en relief, et du côté des institutions financières nous commençons à voir bouger les choses. Dès avant la comparution des banques devant notre comité, nous avons pu constater qu'elles avaient pris des mesures de leur propre initiative. Les travaux du comité commencent à trouver un écho; je suis sûr que certains d'entre vous l'ont déjà constaté.

Il nous reste encore beaucoup de chemin à parcourir pour atteindre l'objectif que nous nous sommes fixé. Je ne disconviens certes pas de l'importance d'une évaluation de chaque poste du budget du ministère de l'Industrie—évaluation qui est d'ailleurs en train de se faire—mais le comité ne devrait se laisser détourner par aucune activité de ce qui constitue sa mission primordiale, car cela ne pourrait que nuire à la tâche qu'il s'est fixée, celle d'améliorer l'accès aux capitaux pour des centaines de milliers de petites entreprises qui, en dernier ressort, créeront dans tout le Canada les emplois que nous appelons de tous nos vœux.

Je comprends fort bien votre intention quand vous faites cette analyse, monsieur Rocheleau, mais sachez qu'on procède actuellement à celle-ci, en raison des restrictions financières qui sont imposées à tous par le gouvernement. Cet exercice se poursuivra quoi qu'il arrive, même si tous ces gens comparaissent au cours des deux ou trois prochaines semaines. L'examen attentif de tous les postes du budget, ainsi que des coupures éventuelles, se poursuit, dans les coulisses, en ce moment même.

Et si nous sacrifions deux ou trois semaines de travail pour procéder maintenant à l'analyse du budget du ministère de l'Industrie, nous serions arrêtés dans notre élan et nous devrions dévier de notre objectif principal, à savoir l'accès, par les petites entreprises, à de nouvelles sources de capitaux.

Monsieur le président, il m'est impossible en ce moment d'appuyer cette motion.

Le président: Je pourrais peut-être demander un éclaircissement à M. Rocheleau.

[Text]

[Translation]

Le Comité directeur s'est réuni hier soir. Nous allons avoir un rapport du Comité directeur d'ici peu. On est en train de le dactylographier.

The steering committee met last night, and we should get shortly its report, which is being typed.

Dans ce rapport, nous proposons que le Comité se penche sur l'étude des prévisions budgétaires du gouvernement à partir du 10 mai, si je ne me trompe pas. Nous proposons en outre que le Comité entende le ministre. Vous dites la même chose dans votre motion. Vous dites, si vous me permettez de la résumer: Que le comité invite le ministre à venir défendre ses prévisions budgétaires.

In this report we propose, if I'm not mistaken, that the committee examines from the tenth of May onward the government estimates. We also propose that the committee hears the minister, which is exactly what you say in your motion which, in a nutshell, proposes the committee to invite the minister to come and defend his estimates.

Finalement, c'est un peu redondant, parce que la motion que le Comité directeur a adoptée hier après-midi dit la même chose: Que nous entendions le ministre sur les prévisions budgétaires.

In the last resort this is somewhat redundant because it is exactly the motion that the steering committee adopted yesterday afternoon, namely that we hear the minister on the estimates.

On pourrait peut-être mettre la motion en suspens pendant quelques minutes et poursuivre avec notre témoin. Lorsque nous aurons le rapport du Comité directeur, vous verrez qu'une motion semblable fait partie de ce rapport.

Would it be possible to defer the motion while we are listening to our witness? When the report of the steering committee will be distributed you will see that a similar motion is part of it.

M. Rocheleau: En effet, on a traité hier de la visite éventuelle du ministre à notre Comité, mais le sens de la proposition est d'encadrer cette visite-là pour éviter qu'elle soit une simple visite de tradition ou de courtoisie. Compte tenu du contexte économique et budgétaire très difficile que nous vivons, on veut déjà prévoir le sens de la démarche qui devrait animer le Comité.

Mr. Rocheleau: I know indeed that the minister was due to appear before the committee, but my proposal aims to avoid such a hearing to be simply a courtesy call or a following of the tradition. There is a lot of hardship in this country, therefore we would like the committee to focus the debate.

Je ne trouve pas que cela fait double emploi avec les travaux du Comité jusqu'à maintenant, pour répondre aux propos de M. Mills. Dans notre esprit, cela se situe après l'analyse, les travaux et les témoignages prévus pour le mois de mai.

Referring to Mr. Mills' words, I do not see in this motion any overlapping with the work of the committee. In my mind it should follow up on the analysis, the work and the testimony that will take place during the month of May.

Donc, la démarche a pour but d'encadrer cette visite-là en traçant dès maintenant un ordre du jour de la réunion, cela en conformité et en tout respect de la volonté exprimée hier par le Premier ministre du Canada, qui reconnaît, bonifie et accroît, jusqu'à un certain point, le rôle des comités.

So my objective is to pinpoint our action by setting up an agenda for that meeting, in conformity with the will expressed yesterday by the Prime minister of Canada, who recognizes the role of the committees and wishes, up to a certain point, to enlarge and reinforce it.

On veut, en tout respect de nos institutions, bonifier les propos du Premier ministre et faire en sorte que les comités en profitent le plus tôt possible.

With all due respect for our institutions we want to support the words of the Prime minister and have the committees implement them as soon as possible.

● 0925

The Chairman: May I make a suggestion, please, before I recognize you, Dennis?

Le président: Puis-je faire une suggestion, s'il vous plaît, avant de vous donner la parole, Dennis?

Puis-je vous demander, monsieur Rocheleau, d'attendre quelques minutes? Nous pouvons écouter notre premier témoin. Nous allons recevoir le rapport du Comité directeur. Peut-être y aura-t-il lieu de modifier la motion du Comité directeur pour y ajouter quelques précisions, si vous en apportez. Nous avons déjà un rapport qui émane de notre Comité directeur et qui invite le ministre à témoigner et à défendre ses prévisions budgétaires. S'il y a lieu d'ajouter quelques phrases pour mieux préciser notre démarche...

May I ask you, Mr. Rocheleau, to wait a few minutes? We could hear our first witness. We will get the steering committee's report. We might have to amend the motion of the steering committee in order to make it more specific, if you wish. We already have a report from our steering committee to invite the minister to come and speak on his estimates. If you think we should add a few sentences to make it more specific...

M. Rocheleau: Quand ce document du Comité directeur nous sera-t-il livré?

Mr. Rocheleau: When will this report from the steering committee be available?

Le président: D'ici une demi-heure ou une heure.

The Chairman: Within half an hour or an hour.

M. Rocheleau: Ça va.

Mr. Rocheleau: Fine.

The Chairman: Gentlemen, ladies, I have just suggested to Mr. Rocheleau—and I believe he has agreed—that we let the motion stand until we get the report of our steering committee, because we have a steering committee report in which we invite the minister to appear.

Le président: Mesdames et messieurs, je viens de suggérer à M. Rocheleau, et je crois qu'il est d'accord, que nous réservions sa motion en attendant le rapport de notre comité directeur, car nous avons dans ce rapport une invitation au ministre.

[Texte]

Now, it may be that motion can be amended slightly in order to clarify the intention Mr. Rocheleau is suggesting. If so, that is something we can consider when we get our steering committee report.

Mr. Mills: Mr. Chairman, before we move to hold this back, I would like to receive from Mr. Rocheleau clarification of his amendment. It says "...to undertake a thorough evaluation, position by position, of the expenditures of the Department and those agencies. ..." Could you tell me what you mean by "position by position"? Is that the same as line by line?

M. Rocheleau: Poste budgétaire par poste budgétaire, tel que demandé par l'Opposition. On demande qu'il y ait un vaste comité qui survole tout l'appareil gouvernemental pour qu'on travaille ensemble à la recherche de tous les endroits où on pourrait couper dans les dépenses du gouvernement, mais après réflexion et non pas arbitrairement ou à la petite semaine, comme on le déplore chez nous. Il y aurait une réflexion, une vue d'ensemble de tout le fonctionnement de l'appareil gouvernemental. Une étude poste par poste nous permettrait de...

Mr. Mills: Line by line.

The Chairman: Another way of referring to it would be vote by vote. This is what happens when we study estimates, those of us who have had the good fortune of being here in previous Parliaments.

Mr. Mills: We've had such a beautiful constructive happening here for the last two months, and it seems that we know well... You quote our leader, but I would like to quote the leader of your party, who, on several occasions, has asked for line-by-line review of all departmental expenditures. I think that is an important exercise to go through, and bureaucrats, as we sit here and speak today, are doing that constantly. But to do a line-by-line analysis of this committee would probably take us about three to four weeks.

The Chairman: Three or four years.

Mr. Mills: Then, we would lose all of the momentum on our access-to-capital study on which people are hoping we will have some good recommendations.

The Chairman: We will get our steering committee report.

M. Rocheleau: Quand on dit «poste par poste», si je me base sur mon expérience de fonctionnaire du gouvernement du Québec, cela veut dire programme par programme. Est-ce que tel programme qui coûte tant mérite encore de vivre ou devrait disparaître? Devrait-on le couper ou le bonifier?

Donc, il se fait une réflexion sur le ministère de l'Industrie, comme sur les autres ministères, parce que la demande, je ne vous le cacherai pas, sera présentée un peu partout.

Mr. Zed: I move that we table the motion, Mr. Chairman.

The Chairman: It has been moved that we stand the motion until we get our steering committee report.

Motion agreed to

[Traduction]

Peut-être ainsi que la motion pourrait être légèrement modifiée afin de préciser les choses dans le sens envisagé par M. Rocheleau. Dans l'affirmative, nous pourrions réfléchir à cela lorsque nous aurons reçu le rapport du comité directeur.

M. Mills: Monsieur le président, avant que nous ne décidions de réserver cela, j'aimerais que M. Rocheleau nous explique un peu son amendement. Il est question «d'entreprendre, poste par poste, l'analyse complète des dépenses du ministère et des organismes...» Pourriez-vous me dire ce que vous entendez par poste par poste? Est-ce la même chose que «article par article»?

Mr. Rocheleau: Budgetary item by budgetary item, as the opposition has asked. We are requesting that a large committee take an overview of the whole government structure so that together we can find all the spending cuts that could be made everywhere, but after having thought about them and not arbitrarily or on an ad hoc basis as we see it done. There would be some thinking, an overall view of the whole government operation. A review item by item which would allow us...

M. Mills: Poste par poste.

Le président: On pourrait dire aussi crédit par crédit. C'est ce que nous faisons lorsque nous étudions le budget, du moins ceux d'entre nous qui ont la chance d'être députés depuis plusieurs années.

M. Mills: Toutes les choses se passent tellement bien depuis deux mois, tout semble tellement constructif, et il semble que nous savons bien... Vous citez notre chef, mais j'aimerais citer également le chef de votre parti, qui, à plusieurs occasions, a demandé un examen poste par poste de toutes les dépenses des ministères. J'estime que c'est un exercice très important à entreprendre, et c'est ce que les fonctionnaires sont amenés à faire constamment. Mais si nous voulions procéder à une analyse poste par poste des secteurs relevant de notre comité, il nous faudrait probablement trois ou quatre semaines.

Le président: Ou trois ou quatre ans.

M. Mills: Et vous perdriez alors tout l'intérêt de votre étude sur l'accès au capital à propos de laquelle on espère que nous aurons certaines bonnes recommandations à faire.

Le président: Nous allons attendre le rapport de notre comité directeur.

Mr. Rocheleau: When we say "line by line", if I can rely on my past experience as a Quebec government civil servant, it means program by program. Does such a program that is so costly deserve to be kept or should it be eliminated? Should it be cut or enhanced?

So there is a thoughtful analysis of the Department of Industry, as of other departments, because, and I will not hide it from you, this request will be made about everywhere.

M. Zed: Je propose que nous réservions la motion, monsieur le président.

Le président: Il a été proposé que nous réservions la motion en attendant de recevoir le rapport de notre comité directeur.

La motion est adoptée

[Text]

The Chairman: Now, we can invite our first witness, Mr. Baldwin, to proceed with his presentation.

Mr. Baldwin, thank you for your patience. I hope that members of the committee have had the opportunity to read your report, but, undoubtedly, you will touch on the high points in your presentation. Welcome, and please proceed.

● 0930

Mr. John Baldwin (Research Adviser, Business and Labour Market Analysis, Statistics Canada): Thank you very much, Mr. Chairman.

I have been invited by the clerk and the committee to discuss a report we produced earlier this year, entitled "Strategies for Success: A Profile of Growing Small and Medium-Sized Enterprises (GSMEs) in Canada". I understand that report has been distributed to the committee and so I will discuss only its background and its intent.

This report was a joint enterprise, an enterprise that had as partners the department of industry, the Atlantic Canada Opportunities Agency, the Economic Council of Canada, and Statistics Canada, who conducted most of the survey.

The purpose of the report was to investigate in a broad fashion the strategies and activities of growing small and medium-sized enterprises in Canada. It tried to do something different in that it tried to integrate information across a number of different areas. On the whole, I think business surveys tend to focus on one specific area—on financing or on training or on technological use.

It was the view of the people who were working on this project that we needed an integrated view of what small businesses were doing in all three of these areas, and therefore the study was focused on all three. Doing so, of course, doesn't provide depth in any of the three, but it provides an integrated view, which is normally not obtained in this sort of exercise.

We also wanted to develop a profile of these groups that would allow us to distinguish between what was happening in the more successful part of the sample that we chose and in the less successful part, and therefore to distinguish in that sense between these two groups.

Finally, we wanted to ask how these small businesses were making use of government programs—broad, general, generic programs, not specific area programs.

The sample that was selected was based upon a longitudinal panel that was developed from Statistics Canada internal administrative sources, which allowed us to follow firms and their success over the late 1980s and to draw a relatively large sample of firms that had grown through this period of time.

I should stress, therefore, that this report talks about a generally successful group of firms. Firms that were in decline were not made part of this sample. But we have a large sample of firms, which vary from those who do little in the way of growth to those who grow quite rapidly.

[Translation]

Le président: Maintenant, nous pouvons inviter notre premier témoin, M. Baldwin, à nous faire son exposé.

Monsieur Baldwin, merci de votre patience. J'espère que les membres du comité ont eu la possibilité de lire votre rapport, mais vous allez certainement revenir sur les points principaux dans votre exposé. Bienvenue; allez-y.

M. John Baldwin (conseiller en recherche, Analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada): Merci, monsieur le président.

J'ai été invité par la greffière et le comité à discuter d'un rapport que nous avons rédigé au début de l'année et qui s'intitule «Stratégies de réussite: profil des petites et des moyennes entreprises en croissance au Canada». Je crois que ce rapport vous été distribué, et je ne vous parlerai donc que du contexte et de l'objet du rapport.

Il s'agit d'une entreprise mixte, d'une entreprise à laquelle ont participé le ministère de l'Industrie, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et Statistique Canada, qui s'est chargé de l'essentiel de l'étude.

L'objet de ce rapport consistait à faire une enquête assez générale sur les stratégies et activités des petites et moyennes entreprises en croissance au Canada. C'était un peu différent, puisque l'on a essayé d'intégrer des renseignements dans un certain nombre de domaines différents. Dans l'ensemble, j'estime que les études que l'on fait sur les entreprises tendent à porter sur un domaine particulier, par exemple sur le financement, sur la formation ou sur la technologie.

Ceux qui se sont attelés à cette étude ont estimé qu'il nous fallait une vue d'ensemble de ce que faisaient les PME dans ces trois domaines, et c'est pourquoi ces trois points furent étudiés. Cela n'a évidemment pas permis d'approfondir aucun de ces domaines, mais cela donne une vision intégrée que l'on n'obtient pas habituellement dans ce genre d'exercice.

Nous voulions aussi obtenir un profil de ces groupes qui nous permettrait de faire la distinction entre ce qui se passait dans l'échantillon d'entreprises qui réussissaient le mieux et ce qui se passait dans celles qui réussissaient moins bien, et de comparer les deux.

Enfin, nous voulions demander comment ces PME utilisaient les programmes gouvernementaux—les grands programmes, les programmes génériques, et non pas des programmes spéciaux.

L'échantillon choisi l'a été à partir d'un groupe longitudinal constitué par l'administration interne de Statistique Canada, ce qui nous a permis de suivre ces entreprises sur la fin des années 80 et d'obtenir un échantillon relativement important d'entreprises qui s'étaient développées au cours de cette période.

J'insisterais donc sur le fait que ce rapport porte sur un groupe d'entreprises qui ont en général assez bien réussi. Les entreprises qui déclinaient n'ont pas été retenues dans cet échantillon. Nous avons toutefois un échantillon important d'entreprises, qui va de celles qui ne se développent pas beaucoup à celles qui se développent assez rapidement.

[Texte]

We sampled across most major regions, so we have a broad stratification that allows us to say something about what's happening in five major Canadian regions—the Atlantic provinces, Quebec, Ontario, the prairies, and British Columbia—and about 20 main industry groups, which has now been collapsed to about 9.

Our response rate was relatively good, so we had a fair confidence in the representativeness of the results we obtained.

We started with the litany that one can find in the literature of problems that small and medium-sized enterprises face, from managerial problems to financial problems, to lack of marketing strategies, to difficulties in keeping and attracting qualified personnel.

We tried to build a survey around many of the questions that had been raised about problems small businesses had in these areas.

The survey itself essentially contains three separate areas. The first involves questions on strategies, which allow us to obtain an appreciation of what small businesses think is important in various areas, areas ranging from marketing, to management, to human resource strategies, to technology capabilities. Second, we obtained certain information on the activities of firms in the area of technology and R and D strategies with regard to the amount of training they did and with regard to their capital structure. The third area focuses on certain characteristics that allow us to ask how these strategies and activities vary by certain firm types.

Let me now cover some of the main findings of the report. You would like me to speak, I understand, for about 15 minutes.

The Acting Chairman (Mr. Adams): That is fine, Mr. Baldwin.

M. Baldwin: La présente étude fournit un profil des petites et des moyennes entreprises en croissance en évaluant l'importance attribuée à certaines stratégies et l'ampleur des activités qui s'y rattachent.

[Traduction]

Notre échantillon a été pris dans la plupart des grandes régions, si bien que nous avons un échantillon assez large, qui nous permet de parler de ce qui se passe dans cinq grandes régions canadiennes: les provinces de l'Atlantique, le Québec, l'Ontario, les Prairies et la Colombie-Britannique, et environ 20 grands groupes industriels, qui ne sont maintenant plus que neuf environ.

Le taux de réponse fut assez bon, si bien que nous jugeons que les résultats obtenus sont assez représentatifs.

Nous sommes partis de la litanie de problèmes que rencontrent les PME, qu'il s'agisse de problèmes de gestion ou de problèmes financiers, d'absence de stratégies de mise en marché, de difficultés à garder ou à attirer du personnel qualifié.

Nous avons essayé d'établir un questionnaire à partir de nombre de questions qui avaient été soulevées sur les problèmes que rencontrent que les PME dans ces domaines.

Le questionnaire lui-même se divise essentiellement en trois chapitres. Tout d'abord, les questions de stratégies, qui nous permettent d'obtenir une idée de ce que les PME jugent important dans divers domaines, domaines allant de la mise en marché à la gestion, aux stratégies touchant les ressources humaines ou aux capacités technologiques. Deuxièmement, nous avons obtenu certains renseignements sur les activités d'entreprises de haute technologie faisant appel à des stratégies de R et D en ce qui concerne la formation qu'elles apportaient et la façon dont est structuré leur capital. Notre troisième chapitre porte sur certaines caractéristiques qui nous permettent de voir comment ces stratégies et activités varient selon les types d'entreprises.

Je reviendrai maintenant sur certaines des grandes conclusions de ce rapport. Je crois que vous souhaiteriez que je me limite à environ 15 minutes.

Le président suppléant (M. Adams): Parfait, monsieur Baldwin.

Mr. Baldwin: The study provides a profile of growing small and medium-sized enterprises by measuring the importance that they attribute to certain strategies and the magnitude of associated activities.

● 0935

On y examine donc l'orientation des exportations, la structure du capital, les sources de financement, la composition de l'effectif selon la catégorie professionnelle, l'importance de l'investissement en recherche et développement et en commercialisation, les sources d'innovation et les activités de formation. On s'intéresse aux facteurs que les petites entreprises estiment les plus importants au niveau de la croissance: compétence en gestion, capacité de commercialisation, coût en capital et accès au capital, capacité en matière de technologie et l'innovation en R-D et niveau de qualification de la main-d'oeuvre. L'étude permet d'évaluer la situation des PME par rapport à celle de leurs concurrents, notamment en ce qui concerne le prix, le coût et la qualité des produits, le service à la clientèle, le climat de travail et le niveau de qualification des employés. Elle permet par ailleurs d'évaluer les stratégies mises en oeuvre dans les domaines suivants: commercialisation,

To this end, the export orientation, the capital structure, the source of financing, the employment composition by occupational category, the investment intensity in research and development and marketing, the sources of innovation, and the training activities of growing small firms are examined. The survey investigates the factors that small firms felt were most important to growth—management skills, marketing capability, cost of and access to capital, technology skills, R&D-innovation capability, and labour-force skill levels. It provides growing SMEs assessment of their competitive position with regard to price, cost, quality, customer service, labour climate, and skill levels of employees. The study presents growing SMEs evaluations of developmental tactics in the areas of marketing strategy, technology strategy, inputs-sourcing strategy, management practices, and human-resources strategy. Firms also score the importance of government programs that they

[Text]

technologie, facteurs de production, pratiques de gestion et ressources humaines. On demande également aux entreprises de coter l'importance des programmes gouvernementaux auxquels elles ont eu recours. Ces programmes portent sur la formation, les services d'information sur les marchés, l'encouragement à l'exportation, le soutien à l'industrie, les programmes d'achats de l'État et les programmes d'incitations fiscales en recherche et développement.

Voici un aperçu des stratégies et des activités. Les PMECC estiment qu'elles possèdent des forces traditionnellement attribuées aux petites entreprises: la souplesse nécessaire pour satisfaire les besoins du client, la qualité du produit et le service à la clientèle. Néanmoins, leur supériorité se manifeste également dans d'autres domaines. On attribue la croissance principalement à la compétence en gestion, ainsi qu'au niveau de qualification de la main-d'oeuvre et aux capacités de commercialisation.

De plus, les PMECC accordent une grande importance à la résolution des problèmes associés au coût en capital et à l'accès au capital. Ces deux facteurs expliquent en grande partie la réussite des PMECC. Ces dernières ont plus souvent recours au capital à long terme plutôt qu'au capital à court terme, et aux capitaux propres plutôt qu'aux capitaux empruntés; la majorité des capitaux propres sont formés par les bénéfices non répartis.

Bien que les PMECC attribuent généralement une bonne partie de leur réussite aux facteurs traditionnels que sont la gestion, la commercialisation et les finances, elles accordent également une priorité à la qualité de la main-d'oeuvre. Elles sont conscientes de l'importance d'avoir un effectif hautement qualifié et estiment que le niveau de compétence de leurs employés est supérieur à celui des employés des entreprises concurrentes. Quelque 52 p. 100 des entreprises offrent une formation à leurs employés.

Les PMECC sont innovatrices. Bien que de 15 p. 100 à 18 p. 100 des investissements aient été consacrés à la recherche et au développement entre 1989 et 1991, les données sur la recherche et le développement sous-estiment la capacité d'innovation des PMECC. La proportion des PMECC qui déclarent que la stratégie de R-D est un facteur de succès est plus élevée que ne l'indiquent les réponses sur les dépenses consacrées à la recherche et au développement. Un pourcentage encore plus important d'entre elles, soit 55 p. 100, déclarent avoir innové, bien qu'une faible portion seulement des innovations soient attribuables à une unité formelle de recherche et de développement.

Un grand nombre de PMECC considèrent l'introduction de nouveaux produits et l'accès à de nouveaux marchés comme des facteurs d'une importance cruciale. Les stratégies de développement, tant dans le domaine de la commercialisation que dans celui de la technologie, démontrent qu'un fort pourcentage des PMECC ont adopté une stratégie agressive concernant les nouveaux produits et les nouvelles technologies. Nombre d'entre elles axent leurs efforts de commercialisation sur l'introduction de nouveaux produits et la pénétration de nouveaux marchés. Dans le domaine de la technologie, nombre d'entreprises adoptent de nouvelles techniques, perfectionnent des techniques créées par d'autres ou mettent au point leurs propres techniques. En ce qui concerne les stratégies de production, beaucoup se tournent vers de nouveaux matériaux pour réduire les coûts.

[Translation]

have used. These programs include training, market-information services, export incentives, industrial support, procurement, and R&D tax incentives.

Here is an overview of strategies and activities. Growing small firms see themselves as possessing strengths traditionally attributed to small firms: flexibility of response to customer needs, quality of product, and customer service. Nevertheless, these are not the only areas of competence to which they attribute their excellence. Management skills are given the most credit for explaining past growth, along with the skills of the workforce and marketing capabilities.

In addition, growing small firms place a high value on solving the problem of capital cost and access to capital. The cost of capital and access to capital are both regarded as important explanations of the success of growing small firms. They utilize relatively more long-term capital than short term capital, more equity than debt, and retained earnings in turn accounts for the majority of shareholders' equity.

While growing small firms generally give much of the credit for their success to the traditional areas such as management, marketing, and finance, they also emphasize that quality of the labour force is a priority for them. They are conscious of the need for a highly skilled workforce and rank the skill levels of their employees as being superior to their competitors. Some 52% of firms give their employees training.

Growing small firms are innovative. While between 15% and 18% of investments went into R&D between 1989 and 1991, these R&D-based data underestimate the innovative capacity of growing small firms. A larger proportion of growing small firms attribute success to R&D strategy than report R&D investment expenditure. An even larger proportion (55%) report that they introduced an innovation—though only a small number of these innovations come from a formal R&D unit.

A substantial proportion of growing small firms regard the introduction of new products or entering new markets as crucial. Developmental strategies in the areas of marketing and technology demonstrate that a substantial portion of growing small firms have adopted an aggressive strategy involving new products and technologies. A large number focus their marketing efforts on introducing new products and/or penetrating new markets. In the area of technology, many are adopting new technology, refining it, or developing their own new technology. In the area of production strategies, a large proportion are turning to new materials for cost savings.

[Texte]

[Traduction]

• 0940

The first part of the study presents an overview of how small firms evaluate the importance of different strategies and activities. The second part of the study does something rather unique and innovative in its own way. It tries to use objective measures of success of these firms, developed from changes in their profitability over time, to divide the sample into two groups: one that is more successful and one that is less successful. We won't go into the details of how it was done, but of course you can ask me questions about it.

One group was generally gaining market share or profitability relative to its competitors within the same industry. We then asked what the differences were in the strategies followed or at least in the emphasis those in the group said they placed on these different strategies. What were the differences in the activities being pursued?

The study finds that innovation is the most important determinant or correlate of success. Almost all the strategies or activities that were related to some aspect of innovation received higher scores from the more successful group of firms than from the less successful group. This is the case both for the answers to the strategies questions and the activities questions. If a firm possesses an R and D unit, its expenditure on R and D relative to total investment and its R and D to sales ratio are all closely related to success.

Differences in both the scores attached to strategies and the intensities of activities are not statistically significant in the entire sample in most other areas, such as the emphasis placed on management, employee skills, quality of product and flexibility of operations. Thus, the ability of a firm to grow relative to its immediate competitors and to increase its profitability relative to the industry norm reflect policy choices primarily, but not exclusively, in areas that reflect innovation.

In individual industries the exact nature of the innovative activity that distinguishes the more successful from the less successful firms varies. In some industries it's the emphasis placed on technology skills; in other cases it's the emphasis on R and D skills; in other cases it's the emphasis placed on marketing of new products. Nevertheless, the scores applied by the SMEs to questions relating to innovation discriminate best between the more and less successful groups of firms in the overall sample.

Firms have to solve a number of problems to stay in the competitive struggle that's ongoing in each industry to remain sufficiently competitive so they don't fail. Doing well in management and other areas such as access to capital is a necessary condition for being successful, but it's not sufficient to move to the head of the class within the sample we chose. Solving a key set of problems associated with adopting innovative strategy provides the impetus that pushes some firms ahead of the pack and allows them to win the competitive race.

La première partie de l'étude présente un aperçu de l'importance que les petites entreprises accordent à différentes stratégies et activités. La deuxième partie est assez unique et innovatrice à sa façon. On tente, à l'aide de critères objectifs de réussite de ces entreprises, élaborés à partir de l'évolution de leur rentabilité sur une période de temps, de diviser l'échantillon en deux groupes: celui des entreprises dont le succès est supérieur et celui des entreprises dont le succès est moindre. Nous ne donnons pas les détails de cette méthode, mais vous pouvez certainement m'interroger à ce sujet.

Un groupe d'entreprises gagnaient, d'une façon générale, une plus grande part du marché ou une meilleure rentabilité par rapport à leurs concurrents dans le même secteur. Nous avons ensuite demandé quelles étaient les différences en matière de stratégies ou tout au moins quant à l'importance accordée à celles-ci par les entreprises du groupe. Et quelles étaient les différences dans les activités menées par chacune?

L'étude révèle que l'innovation est le facteur déterminant le plus important du succès. Presque toutes les stratégies ou activités reliées d'une façon ou d'une autre à l'innovation ont reçu du groupe d'entreprises dont le succès est plus grand des notes supérieures à celles que le groupe dont le succès est moindre avaient accordées, et pour les questions sur les stratégies et pour celles sur les activités. Si une entreprise possède un service de recherche et de développement, ses dépenses à ce titre, comparativement à l'investissement total et au pourcentage de ses ventes, sont étroitement liées à son succès.

Les différences dans le pointage accordé aux stratégies et à l'intensité des activités ne sont pas significatives sur le plan statistique dans la plupart des autres domaines de l'échantillon, qu'il s'agisse de l'importance accordée à la gestion, à la compétence des employés, à la qualité du produit et à la souplesse de l'exploitation. Ainsi, le potentiel de croissance d'une entreprise par rapport à ses concurrents immédiats et ses possibilités d'augmenter sa rentabilité relativement à la norme de l'industrie reflètent essentiellement, mais non exclusivement, des choix de politique au niveau de l'innovation.

D'une industrie à l'autre, la nature exacte de l'activité innovatrice qui distingue cette entreprise de ses rivales varie. Dans certaines industries, le facteur déterminant, c'est l'importance accordée à la technologie; dans d'autres cas, c'est la recherche et le développement; dans d'autres encore, c'est la commercialisation de nouveaux produits. Quoi qu'il en soit, les points donnés par les PME pour l'innovation constituent le facteur qui fait la meilleure distinction entre le groupe d'entreprises à succès et l'autre groupe dans l'ensemble de l'échantillon.

Les entreprises doivent résoudre de nombreux problèmes afin de rester en lice et de maintenir leur compétitivité à un niveau suffisant pour ne pas échouer. Pour réussir, il faut nécessairement avoir une bonne gestion et avoir accès au capital, mais cela ne suffit pas pour être premier de classe dans cet échantillon que nous avons choisi. Trouver des solutions à des problèmes cruciaux et adopter des stratégies innovatrices donnent l'élan qui porte certaines entreprises à la tête de peloton et leur permet de gagner la course.

[Text]

The innovation strategies where scores are significantly higher for the more successful than for the less successful firms for the sample as a whole are things like R and D capability and, in particular, pursuing an R and D research strategy; accessing new markets, in particular export markets; the frequency with which new products are introduced; technological capability, in particular obtaining new technology either by developing new technology, refining the technology of others or improving own technology; controlling production costs by using new materials and reducing energy costs; and making use of government programs, particularly those providing R and D and export assistance.

Finally, the study finds that a firm's evaluation of the importance of some government programs is closely associated with being more successful. Differences in the ranking firms place on the importance of R and D tax incentives and the export assistance programs between the more and the less successful firms in the sample are found to be very large and statistically significant. That is probably because such a ranking is correlated with the use of R and D and export success, both of which are important determinants of success.

I haven't talked a great deal about some of the other areas we intended to cover. You will recall I said we asked questions about the innovative nature of the firms. We built those questions up from a number of innovation strategies that have been done in Europe and elsewhere, questions on the financial structure of the firm and questions on the training intensity of the firm. We found that almost everywhere the scores given either to the importance the firm placed upon the innovative strategy or the amount of innovation it was doing were much higher in the more successful group of these firms.

That was not the case generally for the responses to training. On average the more successful group of firms were not doing more training. If anything, they were doing a little less training, even though they placed a little more importance on skilled labour, on average. In the report we mentioned that's probably the result of growing firms being able to attract more highly skilled workers and needing to do less training. It doesn't imply that training programs don't have a value. It implies that those who do the training are generally in the lower half of the distribution because they're having to keep workers who are somewhat less skilled on the job.

We also found a considerable difference in terms of the financial structure of the more successful group and the less successful group, and we're just beginning to pursue that aspect in more detail. Generally those who are more successful have moved from relying heavily upon internally generated funds, relating to either equity capital or retained earnings, to market-based sources of funds. Our primary finding on financial structure therefore suggests that there is, of course, a transition

[Translation]

Les stratégies innovatrices qui ont reçu considérablement plus de points dans le cas des entreprises dont le succès est plus grand que pour les autres dans l'ensemble de l'échantillon sont celles qui sont reliées à la capacité de recherche et de développement, et plus particulièrement à une stratégie de recherche; à l'évaluation de nouveaux marchés, particulièrement des marchés de l'exploitation; à la fréquence de lancement de nouveaux produits; à la capacité technologique, particulièrement l'acquisition de nouvelles technologies, soit en les mettant au point, en perfectionnant celles des autres ou en améliorant sa propre technologie; à contrôler les coûts de production grâce à de nouveaux matériaux et à une réduction du coût de l'énergie; et grâce au recours aux programmes gouvernementaux, surtout ceux qui offrent une aide à la recherche et au développement et à l'exportation.

Enfin, nous constatons dans l'étude que l'évaluation qu'une entreprise fait de l'importance de certains programmes gouvernementaux est étroitement liée à son succès. L'importance différente qu'une entreprise accorde au crédit d'impôt à la recherche et au développement et au programme d'aide à l'exportation est très grande et significative selon le niveau du succès de l'entreprise. Il en est ainsi probablement parce que l'importance accordée est reliée à l'utilisation de la recherche et du développement et au succès remporté dans les exportations, tous deux des facteurs très déterminants du succès.

Je n'ai pas beaucoup parlé de certains autres domaines que nous pensions aborder. Vous vous rappellerez que j'ai dit que nous avions posé des questions sur la nature innovatrice des entreprises. Nous avons conçu ces questions à partir de plusieurs stratégies axées sur l'innovation utilisées en Europe et ailleurs, et à partir de la structure financière de l'entreprise et du niveau de formation dans l'entreprise. Nous avons constaté que dans presque tous les cas, les points accordés par l'entreprise à l'importance de la stratégie innovatrice ou à son innovation étaient beaucoup plus élevés dans le groupe des entreprises qui connaît le plus grand succès.

● 0945

D'une façon générale, il n'en a pas été ainsi dans le cas des réponses sur la formation. En moyenne, le groupe des entreprises prospères ne faisaient pas plus de formation. En fait, ces entreprises faisaient un peu moins de formation, même si elles accordent une importance légèrement supérieure à la moyenne à une main-d'œuvre qualifiée. Dans le rapport, nous mentionnons que cela découle probablement du fait que les entreprises en expansion attirent des travailleurs plus qualifiés et ont donc moins besoin de donner de la formation. Il ne faut pas en conclure que les programmes de formation n'ont aucune valeur; au contraire, c'est plutôt que les entreprises qui offrent une formation se situent, en général, dans la deuxième moitié de la répartition et doivent garder des travailleurs qui sont un peu moins qualifiés.

Nous avons également constaté qu'il y avait une différence considérable dans la structure financière du groupe qui connaît le plus de succès, et nous commençons tout juste à examiner cet aspect de plus près. En général, les entreprises florissantes sont passées d'une grande dépendance par rapport à leurs propres fonds, sous forme soit de capitaux propres, soit de bénéfices non répartis, à un financement sur le marché. Nos premières constatations sur la structure financière laissent supposer que la

[Texte]

problem that any small firm has to face and get solved in different ways.

I think that covers the presentation I wanted to make. I've lost track of whether I'm at 15 or 20 minutes because we didn't start at 9 a.m. and you said you wanted to pose questions. I'll be glad to try to answer.

The Chairman: Thank you.

Mr. Baldwin: We have several ongoing studies at the moment that are tracking down in more detail how training relates to success and changes in the pattern of the financial structure as firms grow, but I can't report on that today because the work hasn't been finished.

The Chairman: Thank you, Mr. Baldwin, and I would invite Mr. Rocheleau to proceed with questions.

M. Rocheleau: Bonjour, monsieur Baldwin. Merci pour votre témoignage.

On sait qu'un bon nombre de petites entreprises réinvestissent leurs profits au sein de l'entreprise. Cela est souvent un signe de croissance et démontre qu'un bon nombre de petites entreprises sont rentables.

Que diriez-vous si on suggérait que les petites entreprises ne payent de l'impôt que quand elles distribuent leurs profits aux actionnaires? Tant qu'elles réinvestiraient les profits accumulés, elles ne seraient pas imposées. Que pensez-vous d'une telle proposition?

Mr. Baldwin: If I understand your question—and my translation wasn't working—you were asking me what I thought of the proposition that re-investment of profits within a firm should not be taxed by corporate taxes. Is that correct?

M. Rocheleau: Non. La petite entreprise qui réinvestirait ses profits ne payerait pas d'impôt et celle qui distribuerait ses profits à ses actionnaires ou à ses propriétaires devrait payer de l'impôt sur les profits.

Mr. Baldwin: I did understand your question.

You're asking me to get into a policy domain with which I, quite frankly, don't feel confident and that is what would be my recommendation for changes in policy that would help to provide cheaper funds for small business. I really don't have an answer to that. That's just beyond the purview of what we were trying to get at here. Sorry.

Mr. Rocheleau: Thank you.

M. Pélouin (Brome—Missisquoi): Monsieur Baldwin, avez-vous eu l'occasion de remarquer des changements significatifs au cours des dernières années en ce qui a trait aux pratiques bancaires en matière de prêts aux petites entreprises?

Mr. Baldwin: No, I haven't noticed any change in those, but that wasn't the object of the study. Our questions in the study with regard to the financing of small business were restricted to how important they felt were their abilities in the

[Traduction]

petite entreprise fait manifestement face à un problème de transition qu'elle doit résoudre de diverses façons.

Je pense que c'est tout ce que j'avais à dire. Je ne sais plus si j'en suis à 15 ou 20 minutes, parce que nous n'avons pas commencé à 9 heures, mais vous avez dit que vous vouliez poser des questions. Je serais heureux de tenter d'y répondre.

Le président: Merci.

M. Baldwin: Nous avons plusieurs études en cours qui tentent de cerner d'une façon plus précise comment la formation est reliée au succès et à l'évolution de la structure financière au fur et à mesure de la croissance des entreprises, mais je ne peux rien vous dire à ce sujet aujourd'hui, car nous n'avons pas terminé.

Le président: Merci, monsieur Baldwin. Je cède maintenant la parole à M. Rocheleau.

Mr. Rocheleau: Good morning, Mr. Baldwin. Thank you for your presentation.

It is well known that a good number of small businesses reinvest their earnings. This is often a sign of growth and shows that a good number of small businesses are profitable.

What would you say if it was suggested that small business only pay taxes if profits are paid out to the shareholders? As long as retained earnings are reinvested, there would be no income tax. What do you think of such a proposal?

M. Baldwin: Si je comprends bien votre question—mon écouteur ne fonctionnait pas—you me demandez ce que je pense de l'idée de ne pas taxer une entreprise qui réinvestit ses bénéfices accumulés, n'est-ce pas?

Mr. Rocheleau: No. A small business that reinvests its profits would not pay any tax, whereas one that paid out dividends to its shareholders or its owners would have to pay tax on the profits.

M. Baldwin: J'avais compris votre question.

Vous me demandez là d'aborder une question de politique que, très franchement, je connais mal, c'est-à-dire quelle serait ma recommandation en vue d'offrir un financement moins coûteux à la petite entreprise. Je n'ai vraiment aucune réponse à cela. Cela dépasse le cadre de ce que nous tentons de faire ici. Excusez-moi.

M. Rocheleau: Merci.

Mr. Pélouin (Brome—Missisquoi): Mr. Baldwin, have you had the opportunity to see significant changes, these last few years, in the way banks give loans to small business?

M. Baldwin: Non, je n'ai pas remarqué de changement, mais ce n'était pas là l'objet de l'étude. Les questions dans l'étude qui visaient le financement des petites entreprises portaient uniquement sur l'importance qu'attachaient ces petites

[Text]

areas of financing, what emphasis they felt should be placed on those areas relative to both management and marketing and the extent to which at one point in time these firms made use of different sources of financing.

One of the very important issues that faces researchers in these areas is one you've raised, which is to obtain longitudinal data on how practices change and how they then affect performance. In the area of labour economics we collect substantial bodies of data that follow people over time. This can help us to understand the transitions made by people as they go from employment to unemployment and from training to jobs and to therefore understand the nature of those transitions and what facilitates those transitions.

We don't collect that type of panel data on firms. One of the reasons, of course, is the respondent burden. Asking questions of these types of firms is a fairly high one.

So this is a cross-sectional study. The question asked was, from the point of view of financing, how important they thought access to capital and cost of capital was to their firm at one point in time. The answer was that it was fairly important to their firm, right after employee skills. The other question, of course, was what was their financial structure as of that day.

I'm sure there are many questions we would have liked to have put to these firms about how their financing changed over time. I spent much of yesterday at the Canadian Labour Force Development Board talking about certain information we have on training. Again the issue often arose of how it would have been nice to have asked far more questions on the training side so we could integrate that into the data.

We face a rather difficult problem. Small businesses don't have a lot of time to answer government questionnaires; therefore respondent burden considerations are very high on the agenda. But what we wanted to do was to have an overview of these people not normally provided by studies, such as what they are doing in the way of training, and if they're doing a specific thing in the way of training whether their financial structure is different from others.

Actually, the question is most relevant in the area of innovation. We ask, if they're doing innovation, whether their financial structure is different from others, and if they're doing training are they likely to be doing training in a specific situation. For instance, we ask whether they are likely to be doing training in situations where innovation and changes in technology are greatest and whether that is where training appears to have the greatest advantages for them.

The point here was to ask small businessmen what they thought but not to impose too much of a burden on them in asking the question. So the strategy we devised was a strategy that asks a few questions in each area but then provides a relatively rich picture of how these capabilities are combined and where they differ across industries.

[Translation]

entreprises à leur capacité en matière de financement, et cela dans le contexte de la gestion et de la commercialisation et du recours à différentes sources de financement à un moment ou à un autre.

Une des questions importantes auxquelles ont à faire face les chercheurs qui étudient ces questions, comme vous l'avez dit vous-même, c'est d'obtenir des données longitudinales sur les changements en ce domaine et les répercussions que cela peut avoir sur la performance. Dans le domaine de l'économie du travail, nous rassemblons un nombre important de données sur la population au cours de toute une période. Cela peut nous aider à comprendre la situation dans le cas du passage de l'emploi au chômage et de la formation à un emploi; cela nous permet évidemment de comprendre la nature de ces transitions et ce qui facilite les choses en la matière.

Nous ne rassemblons pas ce genre de données sur les entreprises. Cela est dû entre autres au fardeau que cela représenterait pour celles-ci lorsqu'elles remplissent les questionnaires.

Il s'agit donc d'une étude transversale. La question qui a été posée était la suivante: du point de vue du financement, quelle est à votre avis l'importance de l'accès au capital et du coût du capital pour votre entreprise à un moment donné? La réponse que nous avons reçue était la suivante: il s'agit d'une question importante pour l'entreprise, question qui vient immédiatement après celle des compétences des employés. L'autre question, évidemment, portait sur la structure financière de l'entreprise en question à cette date.

Je suis sûr qu'il y a beaucoup de questions que l'on aurait voulu poser à ces entreprises sur l'évolution du financement de celles-ci. J'ai passé la majeure partie de la journée d'hier à la Commission canadienne de mise en valeur de la main-d'oeuvre pour m'entretenir de certaines informations dont nous disposons en matière de formation. On nous a dit une fois de plus à quel point on aurait dû poser davantage de questions en matière de formation pour pouvoir intégrer les réponses dans les données.

Nous faisons face à un problème assez difficile. Les petites entreprises n'ont pas beaucoup de temps à consacrer à répondre aux questionnaires gouvernementaux. Il faut donc tenir compte de façon importante du fardeau que tout cela pourrait représenter pour elles. Ce que nous voulions, c'était avoir une idée de différentes questions qui ne figurent pas normalement dans les études, notamment ce qui se fait en matière de formation et, dans le cas des entreprises qui adoptent des initiatives, si leur structure financière est différente des autres.

La question est tout à fait pertinente dans le domaine de l'innovation. Nous demandons aux entreprises qui innovent si leur structure financière est différente des autres entreprises, et, si elles procèdent à la formation, si elles vont le faire dans une situation précise. Ainsi, nous voulons savoir si elles auraient tendance à faire de la formation dans des situations où les changements technologiques sont les plus importants, ou si c'est là que la formation semble la plus avantageuse pour elles.

Il fallait donc poser des questions aux petits entrepreneurs sans leur imposer un fardeau trop lourd. Nous avons donc mis au point une stratégie qui nous permet de poser peu de questions tout en offrant une assez bonne idée de la façon dont ces petites entreprises fonctionnent et en quoi elles diffèrent.

[Texte]

[Traduction]

The important finding of the study is that the greatest differences in terms of dividing up this generally successful group into the very much successful and the less successful was in their innovative capabilities. Along with those differences in innovative capabilities comes a change in financial structure over time.

Mr. Adams (Peterborough): Mr. Baldwin, we appreciate your being here.

You refer to successful and unsuccessful firms. In your definition, you could have a successful firm that is not growing and a successful firm that is growing, is that right?

Mr. Baldwin: The definition of success that was used specifically for this purpose was a firm that was growing in terms of market share in an industry and that was generally growing in terms of its profit margins relative to the industry and its productivity, both capital productivity and labour productivity.

It may not be actually growing in absolute terms if the industry in which it was located was declining, so the answer to your question is yes.

• 0955

Mr. Adams: Well, you got me there. It is not to be picky. I just want to get a sense of it.

Today happens to be the government day for the printing industry in Canada, which is almost a caricature of small business across the country because these printing firms are extremely local. They deal with very local markets, yet they are facing the phenomenal technological changes going on.

Mr. Baldwin: Yes.

Mr. Adams: They are into the global market because stuff can be processed in Hong Kong and brought back and printed in Canada, and so on.

Mr. Baldwin: It is indeed.

Mr. Adams: In their industry, particularly during a recession, the successful firms are ones that have reduced in size, that have held their market share, and that have switched their technologies. Do you see my point?

Mr. Baldwin: Yes. When we broke up our sample on the basis of a definition of success, there was a fair amount of discussion as to what we should define as being successful. After all, you could've defined the firm as being more successful if it added jobs to the system, even if it wasn't profitable. This sample can be divided on that basis, and the tabulations can be made on that basis.

I have also done it simply in terms of pure profitability. Is the firm relatively profitable? Somebody said, who cares about its size or whether it is growing or not; if it can't meet its bottom line consistently over time, it is not very successful.

We had a very large number of objective measures of success: its sales over time, its profitability over time, the number of workers, and the number of jobs it created. We used statistical analysis to ask how many of these dimensions differed

La conclusion intéressante de cette étude, c'est que c'est la capacité d'innover qui répartit ce groupe—qui rencontre de façon générale du succès—en deux catégories: les entreprises qui ont beaucoup de succès et les autres qui en ont moins. De plus, ces différences dans la capacité d'innover sont accompagnées d'un changement dans la structure financière au bout d'une certaine période.

M. Adams (Peterborough): Monsieur Baldwin, nous sommes heureux que vous soyez ici.

Vous parlez d'entreprises qui rencontrent du succès et d'autres qui n'en ont pas. D'après votre définition, il pourrait y avoir une entreprise qui réussit sans pour autant connaître de la croissance et une autre qui réussit tout autant et dont les affaires sont en expansion. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Baldwin: La définition de succès qui a été utilisée dans ce contexte se rapportait à une entreprise qui connaissait une certaine croissance en ce qui concerne sa part du marché, ses marges bénéficiaires et sa productivité, à la fois en ce qui concerne le capital et la main-d'œuvre.

Une telle entreprise peut en fait ne pas connaître de croissance en termes absolus si son secteur est en déclin. La réponse à votre question est par conséquent oui.

M. Adams: C'est vous qui avez abordé la question. Je ne veux pas être pointilleux. Je veux simplement comprendre ce qu'il en est.

Aujourd'hui, le gouvernement souligne l'importance de l'industrie de l'imprimerie au Canada, où les petites entreprises sont très présentes, puisqu'il s'agit d'un marché extrêmement local. Or, ces entreprises doivent procéder à d'énormes changements technologiques.

M. Baldwin: Oui.

M. Adams: Elles doivent faire concurrence aux entreprises étrangères parce que les documents qui sont produits à Hong Kong peuvent être imprimés au Canada, et vice versa.

M. Baldwin: C'est juste.

M. Adams: Dans cette industrie, particulièrement en temps de récession, les entreprises viables sont celles qui ont réduit leur taille, ont conservé leur part du marché et ont adopté les nouvelles technologies. Voyez-vous où je veux en venir?

M. Baldwin: Oui. Nous nous sommes longuement demandé sur quels facteurs de succès devait se fonder notre échantillon. Après tout, nous aurions pu inclure parmi les entreprises prospères des entreprises non rentables créant cependant de l'emploi. Nous pourrions faire une ventilation des entreprises en fonction de ce critère.

La ventilation se fonde aussi sur la rentabilité pure. La question était de savoir si l'entreprise était rentable. Quelqu'un a décidé que la taille de l'entreprise importait peu, ni son taux de croissance, car une entreprise prospère devait réaliser des bénéfices.

Nous nous sommes donc fondés sur un grand nombre de critères de succès, comme le chiffre d'affaires de l'entreprise, sa rentabilité sur une certaine période de temps, le nombre de ses employés ainsi que le nombre d'emplois qu'elle a permis de

[Text]

from one another. In fact, we said the firms that generally grow in terms of market share also grow in terms of the amount of assets they have, productivity, and profitability. This statistical analysis told us there were about three dimensions here. One dimension is the dimension I have talked about.

There is another dimension of profitability relative to industry standards—return on equity, return on investment. These same tabulations were done using that measure. Slightly different answers occur. When you use the profitability measure, the emphasis placed on cost of capital and structure matters.

Mr. Adams: Again, I know you've given this a great deal of thought. I read the report and I do understand it. We're interested in success from the point of view of someone who might be lending money to the small business concerned. So it seems to me that, for example, a company that has been static during the last three years might be highly successful and might be well worth investing in—investing may be the wrong word—or lending some money to. That is the sort of thought I've had.

For example, with these printers, the staggering changes that have gone on—and this is a bit of a joke, but in the pre-printing phase, which is where they make the film, and they used to lay it out on tables, there used to be five-year apprenticeships for strippers. They were in fact male strippers. This is a trade that has gone in the last few years. It has completely disappeared. These people have all been laid off because they used to strip the film or something of this sort. Do you understand?

Mr. Baldwin: Yes.

Mr. Adams: The companies that have been successful, the ones that laid them off first—

Mr. Zed: Only men you mean.

Mr. Adams: Yes, only men. Mr. Baldwin, this range of characteristics you established—training, no training, and so on—could it be used in an index so that a banker or some other person who is lending money could use it as a measure of success and could base his confidence on that index?

Mr. Baldwin: As a researcher of long standing, I have no doubt that our ultimate objective is to provide information of that nature. On the basis of one study, I'd hesitate to argue that anyone use the results of that one study with replication, and I think it would provide useful information.

Mr. Adams: The difficulty lenders have is security of some sort. Your report in particular talks about firms where the product is so intangible as compared with a building—it would be a case in some of the hearings we have had—that someone who's lending money will trust that the building is going to be there, but they won't trust that the products of this idea will be there. So if they could get some confidence in the firm using your measures, that would help them. Do you think so?

Mr. Baldwin: I would think developing measures similar to this—more robust and richer—would be the type of thing that would be useful, yes.

[Translation]

créer. Nous avons établi des statistiques comparatives à ce sujet. Nous avons pu établir qu'une augmentation de la part du marché d'une entreprise s'accompagne habituellement d'une augmentation de sa productivité et de sa rentabilité. Ces statistiques ont permis de faire ressortir trois paramètres clés. Je vous ai déjà parlé d'un d'entre eux.

Le rendement sur l'actif, c'est-à-dire le rendement sur les investissements, constitue un autre paramètre sur lequel se fonde l'industrie. Nous avons aussi fait des calculs à partir de ce paramètre. Il permet d'en arriver à des conclusions légèrement différentes. Lorsque le paramètre choisi est la rentabilité de l'entreprise, le coût des capitaux et la structure de l'entreprise deviennent des variables plus importantes.

M. Adams: Je sais que vous avez beaucoup réfléchi à cette question. Je lis votre rapport et je le comprends. Le prêteur veut avoir une façon de savoir si la petite entreprise à laquelle il a avancé des fonds est prospère. À mon avis, il peut valoir la peine d'investir dans une entreprise, ou plutôt de lui prêter de l'argent, même si elle n'a pas réalisé de bénéfices au cours des trois dernières années. C'est la réflexion que je me suis faite.

Prenons le cas des pelliculeurs. Le moins qu'on puisse dire, c'est que ce métier a connu des changements spectaculaires. À l'étape de la préimpression, ces ouvriers fabriquaient la pellicule et l'étendaient sur des tables. La période d'apprentissage était de cinq ans. Ce métier, réservé aux hommes, a complètement disparu il y a quelques années. Tous les pelliculeurs ont été mis à pied parce qu'ils effectuaient une opération, le pelliculage, qui est devenue inutile. Comprenez-vous le point que je fais valoir?

M. Baldwin: Oui.

M. Adams: Les entreprises prospères, ce sont celles qui les ont mis à pied en premier. . .

M. Zed: C'était un métier réservé aux hommes.

M. Adams: Oui. Monsieur Baldwin, les paramètres que vous avez choisis, parmi lesquels on trouve la formation, pourraient-ils constituer un index qui permettrait à un banquier ou à toute autre personne souhaitant prêter de l'argent à une entreprise d'en évaluer la rentabilité?

M. Baldwin: C'est certainement l'objectif ultime que je me fixe comme chercheur. J'hésiterais cependant à recommander à quelqu'un de se fier aux conclusions d'une seule étude, mais je crois qu'elle présente des renseignements utiles.

M. Adams: Les prêteurs réclament évidemment des garanties. Votre rapport parle du cas des entreprises qui produisent des biens non tangibles. On a déjà soulevé ce problème au cours de nos audiences. Un prêteur hésite moins à prêter à quelqu'un qui veut construire un immeuble qu'à quelqu'un qui veut commercialiser ses idées. Si les prêteurs avaient confiance dans la maison qui établit les critères de rentabilité, cela pourrait les aider à prendre des décisions éclairées quant aux prêts qu'ils accordent, ne pensez-vous pas?

M. Baldwin: Je crois effectivement que l'élaboration de critères rigoureux et fiables de ce genre serait utile.

[Texte]

[Traduction]

This is a first attempt, you understand. Rarely do we put these sorts of things together like that. I'm sure there are many things these lack, but I think they're useful. They've certainly done a good job in discriminating.

Mr. Adams: Mr. Chair, one more thing, and it's in the same vein.

Believe me, I'm not trying to get you on the record saying some of your measures are. . .

In this matter of tax incentives, again, do you think using data of this type we could develop more effective ways of designing tax incentives for businesses of this type? That's one of the ways in which we as a government can help them become more productive.

Mr. Baldwin: I was taken by it in a different way. I was taken by the finding that some of these programs are self-selecting by successful small business. Programs that are directly related to R and D use are self-selecting, because R and D use tends to be more intensive among the more selective group. Similarly the export incentive programs tend to be self-selecting. It's costly to make use of these programs. If you make programs available that are strongly correlated with success, then you reduce to some extent the administrative burden of trying to pick firms.

Beyond that, of course, devising the specific program that is most effective within the more general group is a job for bureaucrats — my colleagues at Industry Canada and Finance.

Mr. Adams: How am I doing, Mr. Chair?

The Chairman: You're doing fine, but you only have a minute or so left.

Mr. Adams: I have just a comment, then, Mr. Baldwin. I was very interested in your identifying that the more successful firms do less training and that therefore, I assume—as you said—they depend more on pre-trained people. It does seem to me that is what we've been doing as a nation for some considerable time and in many ways perhaps the sample—which of course is the vast majority of businesses in the country—that you've picked up is what we know has happened traditionally in the country at large. We tend to buy our skilled people and then when we need them we don't have the training programs for them.

Mr. Baldwin: That finding is confirmed in a U.K. study I refer to in the report that's just being finished; most rapid growers obviously have to pick up people from outside. They pick up better-skilled people as they're growing and therefore at first initially don't have to focus on training. Remember we're in the initial stage of the growth process, because these are still relatively small firms. I presume when they get bigger, the corporate culture changes and an organized training package emerges, but we haven't studied that.

We've done some additional work on training because I was somewhat distressed by these results, too. I wanted to ask whether it as a characteristic of the overall universe. It turns out it's not.

Il s'agit d'une première tentative. Il est rare qu'on établisse une liste semblable. Je suis sûr qu'elle comporte beaucoup de lacunes, mais j'estime qu'elle peut quand même être utile. On a certainement réussi à identifier certains facteurs de succès.

M. Adams: Monsieur le président, j'ai une observation à faire dans la même veine.

Permettez-moi de vous assurer que je n'essaie pas de vous faire dire publiquement que certaines de vos mesures sont. . .

Pensez-vous que nous pourrions, à partir de ce genre de données, mettre au point des stimulants fiscaux plus efficaces à l'intention des petites entreprises? Ce serait une façon pour le gouvernement de les aider à devenir plus productives.

M. Baldwin: J'ai envisagé la chose sous un autre angle. J'ai été surpris de constater que les petites entreprises prospères adhèrent d'elles-mêmes à certains programmes. C'est le cas des programmes de R&D auxquels participent davantage les entreprises les plus prospères. Il en est de même pour ce qui est des programmes de promotion des exportations. Le recours à ces programmes est coûteux. Si vous offrez des programmes qui sont susceptibles de n'intéresser que les entreprises prospères, il devient d'autant moins difficile de faire une distinction entre les entreprises prospères et celles qui ne le sont pas.

Quant à la conception des programmes qui seront le plus utile aux petites entreprises, c'est une tâche qui incombe à mes collègues fonctionnaires d'Industrie Canada et de Finances.

M. Adams: Me reste-t-il du temps, monsieur le président?

Le président: Il ne vous reste qu'une minute ou deux.

M. Adams: J'ai une dernière observation à faire, monsieur Baldwin. Vous avez dit que les entreprises les plus prospères dispensent moins de formation que les autres. Je suppose qu'il faut en conclure qu'elles recrutent des employés qui possèdent déjà les compétences voulues. À mon avis, c'est une tendance qui remonte déjà à plusieurs années et que confirme le sondage que vous avez mené auprès de l'ensemble des entreprises canadiennes. Nous recrutons à l'extérieur nos employés spécialisés, et c'est ce qui explique que nous n'ayons pas les programmes de formation voulus pour former des travailleurs sur place.

M. Baldwin: C'est une conclusion que confirme une étude menée au Royaume-Uni à laquelle je fais mention dans le rapport qui vient d'être terminé. Les entreprises qui croissent le plus rapidement doivent évidemment faire appel à des travailleurs de l'extérieur. Elles recrutent des employés ayant les compétences voulues dès le départ et n'ont pas à dispenser de la formation, du moins au début. Il ne faut pas oublier qu'il s'agit de la première phase du processus de croissance pour ces entreprises relativement petites. Lorsqu'elles prennent de l'ampleur, elles ont tendance à augmenter la formation qu'elles dispensent, mais nous n'avons pas étudié ce phénomène.

Nous avons poussé nos recherches sur la formation parce que ces résultats m'ont aussi quelque peu inquiété. J'ai voulu m'assurer qu'il ne s'agissait pas d'une tendance générale. Ce n'est pas le cas.

[Text]

The innovation findings are there because they're everywhere. The average innovation findings I refer to occur because innovation matters—in construction, in business services, in the dynamic service sector and in the traditional service sector. Clearly training doesn't matter everywhere, but it does very strongly matter in what we refer to as the dynamic business service sector—wholesale trades, communications, finance and business services. There the more successful are actively training.

So where are we getting the reverse results from, then? There are obviously some sectors that cause this average to work out to zero. The main results here come from construction. Construction does much less training than others and it does less training on average than everybody else when you look at the cross-industry differences. The more successful do less training than the less successful.

To some extent manufacturing also falls in that range, but one clearly has an average coming out, because some industries place a very high emphasis on training and some don't. I think that's caused by the institutional nature of the construction industry. Hiring is done in a very different way. Close connections with firms don't last as long, training has to be done elsewhere, and it's a public sector.

Mr. Adams: The Minister of Human Resources Development is saying if you build it they will come. The "it" is in fact the trained workforce. In other words it's a chicken and an egg between jobs appearing that we don't have people for and training, but he says the only way you can cut into that is in fact by working on the training end.

Thank you, Mr. Chair.

The Chairman: Thank you, Mr. Adams, for your quotable quotes also.

• 1005

Mr. Schmidt: There are a couple of observations or conclusions that your study reaches.

By the way, before I do anything else, thank you very much for appearing and also for the study. I think it is a very good study, and I really like this particular study. I found it very educational and very informative.

There are a couple of observations that you make in it that I think are very significant. You have answered a number of my questions already in response to the other questioners. There are three things that seem to be right at the top of your growing industries. One of them is management skills being the most important factor in providing success. The second one, if you pull it all together, is the skilled labour force. The third one is marketing capability.

You have just answered in part the innovation part, where you say that the construction sector is a little bit unique from some of the other areas. I am asking you whether in your observation, as you did the study, the significance of management and the development of management skills is not the single most important aspect of this whole business of developing small and medium-sized business.

[Translation]

Les conclusions touchant l'innovation se confirment dans toutes les entreprises. L'innovation est importante dans le domaine de la construction, des services, dans le secteur des services dynamiques ainsi que dans le secteur des services traditionnels. La formation n'importe pas dans tous les domaines, mais elle joue un grand rôle dans le secteur des services commerciaux dynamiques, soit dans les domaines généraux comme les communications, les finances et les services commerciaux. Dans ces domaines-là, plus l'entreprise est prospère, plus elle fait de la formation.

Dans ce cas, dans quels secteurs la tendance se manifeste-t-elle à l'inverse? Il existe de toute évidence des secteurs où la formation n'a pas autant d'importance, et c'est ce qui ramène la moyenne à zéro. C'est dans le secteur de la construction que la formation est inférieure à la moyenne. Les entreprises de ce secteur qui sont les plus prospères font moins de formation que les entreprises moins prospères.

Le secteur manufacturier appartient dans une certaine mesure à la même catégorie, même si, en moyenne, les entreprises de ce secteur font de la formation parce que certaines d'entre elles y attachent beaucoup d'importance. Je crois qu'il faut attribuer ce fait à la nature institutionnelle de l'industrie de la construction. L'embauche dans ce secteur ne se fait pas du tout de la même façon que dans d'autres secteurs. Les entreprises n'entretiennent pas des liens étroits pendant longtemps, et la formation est donc laissée aux établissements publics.

M. Adams: Le ministre du Développement des ressources humaines est d'avis que la création d'emplois dépend de la formation de la main-d'oeuvre. Autrement dit, c'est l'histoire de la poule et de l'oeuf. Selon lui, la seule façon de favoriser la création d'emplois, c'est de former la main-d'oeuvre.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie, monsieur Adams, pour vos citations.

M. Schmidt: Votre étude formule quelques observations et conclusions.

Avant toute chose, j'aimerais vous remercier de comparaître devant le comité aujourd'hui ainsi que de nous avoir présenté votre étude. Je la trouve tout particulièrement intéressante et instructive.

Vous y faites ressortir certains points particulièrement importants. Vous avez déjà répondu à certaines des questions que je me posais en répondant aux questions de mes collègues. Il semblerait qu'on puisse attribuer le succès des entreprises en expansion à trois facteurs clés. Le premier, et le plus important, c'est la qualité de la gestion. Le deuxième, c'est une main-d'oeuvre qualifiée, et le troisième, c'est la capacité de commercialisation.

En parlant de l'innovation, vous avez mentionné le fait que le secteur de la construction ne se compare pas aux autres secteurs. J'aimerais savoir si, à votre avis, l'essor des petites et moyennes entreprises ne dépend pas de la qualité de la gestion.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Baldwin: That is clearly what the respondents tell us. The respondents tell us that of the factors they use to explain their growth, management gets the highest score. My personal experience is that this accords with my biases. Small businesses run with their managers; therefore, yes, I have to agree.

Mr. Schmidt: There are some really significant supplementary questions that come out of that. One is that those businesses that are unsuccessful do not have good managers.

Mr. Baldwin: Management is a generic category, is it not? It covers their ability to arrange the correct financing, the ability to obtain the appropriate skills in the labour force, the ability to develop the correct marketing campaign. When surveys such as this are done in business schools, there is always a separate management category, and there was in this. We built our survey off existing survey instruments. As I did that, I often asked myself what we were going to learn from variations in answers to these sorts of categories. A good manager has to do all of these things, and yet we always put in that additional category: how do you value your overall management skills? We ask how they value the management, how they value the employment skills they have inculcated into the labour force, and how they value their marketing capabilities. In effect we are answering that question twice.

I am sorry if it is a long response. A manager, I think, fails because he fails in different categories. He may put together the right marketing capabilities, but he gets the wrong labour skill mix. In that sense failure occurs across the spectrum in one of these other items, and that is the responsibility ultimately, always, of the manager. Management ultimately, almost by autology, though, fails. The question that is really interesting is this: where is the frequency relatively high of failure? Is it on the technology side? Is it on the marketing side? Is it on the financing side? That we do not have.

This was not a study of failure. That is a different sort of exercise. We started off by saying we are not going to follow a traditional mode of taking a failure and a success. We are going to look generally at the more successful, those vast majority who stay in the middle, and the ones who move to the very top, and draw some comparisons. The true failure against success requires a different project.

Mr. Schmidt: I understand that. I understand the limitations of our statistics as well.

Mr. Baldwin: I am taking up your time.

Mr. Schmidt: That is fair ball. The other part of this, though, was that government programs were the least important.

Mr. Baldwin: Independent business finds them the least important of all of the factors, yes.

Mr. Schmidt: You answered in part to Mr. Adams' question that one of the reasons is that many of these government programs are self-selecting; therefore businesses that are in particular sectors could not even consider certain programs.

M. Baldwin: C'est l'avis de ceux que nous avons interrogés. Ils attribuent la plus haute importance à la qualité de la gestion. Cela confirme mon impression personnelle à ce sujet. Je dois convenir avec vous que l'essor des petites entreprises dépend de la qualité de la gestion.

M. Schmidt: Cela soulève d'autres questions intéressantes. Faut-il en conclure que les entreprises qui périclitent n'ont pas de bons gestionnaires?

M. Baldwin: La gestion, c'est un terme générique, n'est-ce pas? Un bon gestionnaire s'occupe d'obtenir le financement voulu, de recruter une main-d'oeuvre compétente ainsi que de mettre au point une bonne campagne de commercialisation. Les sondages de ce genre qui sont menés dans les écoles commerciales comportent toujours une catégorie réservée à la gestion. Pour concevoir notre sondage, nous nous sommes inspirés de sondages existants. Je me suis demandé quels renseignements nous voulions tirer de questions de ce genre. Un bon gestionnaire doit avoir toutes ces compétences, et en outre nous leur demandons d'évaluer leur propre rendement. Nous leur demandons d'évaluer la gestion, la formation de la main-d'oeuvre, et la capacité de commercialisation. Nous répondons donc à la question deux fois.

Je regrette que ma réponse soit aussi longue. Un gestionnaire qui échoue dans sa tâche échoue parce qu'il n'atteint pas ses objectifs dans différentes catégories. Sa stratégie de commercialisation est peut-être bonne, mais il ne dispose pas de la main-d'oeuvre voulue. Quoi qu'il en soit, l'échec est toujours imputable aux gestionnaires, qu'ils se situent dans une catégorie ou dans une autre. En dernier ressort, les gestionnaires échouent toujours. La question qu'il convient vraiment de se poser est la suivante: dans quels domaines les échecs sont-ils le plus fréquents? Est-ce du côté technologie, commercialisation ou financement?

Notre étude n'a pas porté sur les cas d'échec. Elle aurait alors été très différente. D'entrée de jeu, nous avons décidé de ne pas nous en tenir aux critères traditionnels de succès ou d'échec. Nous avons décidé d'étudier les entreprises les plus prospères, celles qui se trouvent dans la bonne moyenne et enfin celles qui sont florissantes, afin de pouvoir établir des comparaisons. Il aurait fallu procéder autrement pour distinguer simplement les cas d'échec des cas de réussite.

M. Schmidt: Je comprends. Je comprends aussi les limites de vos statistiques.

M. Baldwin: J'empiète sur votre temps.

M. Schmidt: Cela fait partie du jeu. Votre étude conclut aussi que de tous les facteurs de réussite, les entreprises attachent le moins d'importance aux programmes gouvernementaux.

M. Baldwin: En effet, les entreprises indépendantes considèrent qu'il s'agit du facteur le moins important.

M. Schmidt: L'une des raisons qui expliquent cet état de fait, comme vous l'avez dit à M. Adams, c'est que les entreprises décident elles-mêmes d'adhérer aux programmes gouvernementaux, de sorte que les entreprises qui appartiennent à certains secteurs en particulier n'envisageront même pas de participer à certains programmes.

[Text]

[Translation]

• 1010

So by having a certain character or by serving a certain kind of business, a program determines what kind of businesses will have access to that program. Obviously, those businesses not in that sector would not consider the government program to be important.

So my question is this: does government, by virtue of its programs, decide which business sector will be supported, and which kinds of businesses will be selected for growth and development?

Mr. Baldwin: I think some programs are probably not impartial—

Mr. Schmidt: If that is the case, if government really wants to develop the small and medium-size business sector, should it supply programs that respond to the business person's needs, rather than the government deciding which way it is going to go? Who takes the leadership here? Clearly, certain businesses would say that government programs are unimportant and other sectors would say that government programs are very important.

When you draw the conclusion that they are unimportant, on what is that based? Is that the overall average or—

Mr. Baldwin: That's the overall average.

Mr. Schmidt: Okay, so then—

Mr. Baldwin: It does vary, region by region.

Mr. Schmidt: I am sure it would.

Mr. Baldwin: Do some regions value government programs more highly? Yes, they do.

Mr. Schmidt: How does that relate to the banks' strategies and the way they apply money? Do they loan money to businesses that are also being supplied by government programs?

Mr. Baldwin: That I cannot answer. It is an interesting question, though. There is considerable variation, as I said, across industries and across regions, in the value placed on these programs.

For instance, R and D is self-selecting to the extent that R and D tax credits focus primarily on industries that find R and D an important contributor to growth. R and D is not by any means the only contributor to technological capability.

What is defined as R and D often doesn't meet the criteria required to advance the technological capabilities of a firm, yet those differences in technological capabilities have as much to do with success as having an R and D unit. R and D units are restricted to manufacturing and business services, and not all firms in those areas have R and D units or expend money in those areas to get a tax credit. But they are highly innovative.

Par conséquent, en ayant un certain caractère ou en étant au service d'un certain type d'entreprises, un programme détermine sa clientèle. Évidemment, les entreprises ne faisant pas partie de ce secteur n'accorderaient pas de l'importance à ce programme gouvernemental.

Ma question est donc la suivante: dans le cadre de ces programmes, le gouvernement choisit-il des secteurs à appuyer et le genre d'entreprises qu'il faut encourager à croître et à se développer?

M. Baldwin: Je pense que certains programmes ne sont probablement pas impartiaux. . .

M. Schmidt: Si tel est le cas, si le gouvernement veut vraiment promouvoir les petites et moyennes entreprises, doit-il offrir des programmes qui répondent aux besoins des entrepreneurs au lieu de décider de l'orientation qu'ils doivent prendre? Qui doit jouer le rôle principal ici? Évidemment, certaines entreprises diront que les programmes gouvernementaux ne sont pas importants, tandis que d'autres estimeront qu'ils le sont.

Quand vous dites que ces programmes ne sont pas importants, sur quoi fondez-vous votre assertion? S'agit-il de la moyenne générale ou. . .

M. Baldwin: Il s'agit de la moyenne générale.

M. Schmidt: Très bien. Donc. . .

M. Baldwin: Cela varie d'une région à l'autre.

M. Schmidt: Assurément.

M. Baldwin: Certaines régions attachent-elles une importance considérable aux programmes gouvernementaux? Oui, certainement.

M. Schmidt: Qu'en est-il de la stratégie des banques et de la façon dont elles octroient des crédits? Accordent-elles des prêts aux entreprises qui bénéficient également des programmes gouvernementaux?

M. Baldwin: Je ne sais pas. Toutefois, votre question est intéressante. Comme je l'ai dit, l'importance accordée à ces programmes varie selon les industries et les régions.

Par exemple, la recherche-développement est autosélective dans la mesure où les crédits d'impôt en la matière visent essentiellement les industries qui estiment que ce secteur contribue beaucoup à la croissance. La recherche-développement n'est certainement pas le seul facteur de promotion de la capacité technologique.

Souvent, ce que l'on définit comme étant la recherche-développement ne correspond pas aux critères requis pour développer les capacités technologiques d'une entreprise; pourtant, la différence de capacité technologique est un facteur aussi important que l'existence d'un service de recherche et développement. La portée d'un tel service est limitée à la fabrication et à la commercialisation, et certaines entreprises oeuvrant dans ces secteurs n'ont pas de service de recherche et développement ou ne dépensent pas dans ce domaine pour obtenir un crédit d'impôt; mais elles sont éminemment innovatrices.

[Texte]

When we first devised this program at the economic council in conjunction with Industry Canada and others, we had an advisory committee on which several businessmen sat. One of the businessmen said the emphasis on R and D is misplaced. He said he had the best steel mills in the country because he had the best technological capability. He spends money in that area but it does not count as R and D. So if you include technological capability in your study, you get a far broader understanding of what is important to business.

What came out in the study was the broad range of things that are important, many of which fall outside the standard rubric of R and D. So we self-select in R and D but we do not self-select in other heavily subsidized technology policies, at least not in this study.

The Chairman: Which would indicate that when you have fast depreciation or allow companies to depreciate capital equipment, for example, that may be a greater spur to innovation than an R and D tax credit. Would that be it?

Mr. Baldwin: That might indeed be the case if it was oriented toward capital equipment of new varieties rather than replacement of old technology. Replacement of old technology would not stimulate that particular case.

How you devised such a program would be rather tricky, wouldn't it? It is very tricky to distinguish between replacement of capital that involves new technology, and therefore likely would lead to success, and those who are just replacing old technology.

We have very strong results here. People who say they just take technology from elsewhere and apply it in their firm tend to be on the bottom, as are those who say they rely on government procurement. You have to look at the cutting edge if you want to try to devise such a strategy.

The Chairman: Are the better results from firms that do what?

Mr. Baldwin: We have four technology questions. First, do you use existing technology? Second, do you develop new technology? Third, do you take in new technologies from others and improve them? So there is a variance in newness and innovativeness.

The people who just bring in technology from others, who don't move to the cutting edge of technological development, are at the bottom of the pile, but the ones buying the latest technological equipment and bringing that into the plant, have moved to the top.

[Traduction]

Quand le Conseil économique a conçu ce programme en collaboration avec Industrie Canada et d'autres intervenants, nous avions un comité consultatif où siégeaient plusieurs entrepreneurs. L'un de ces derniers a déclaré que l'insistance sur la recherche-développement est déplacée. À son avis, ses aciéries étaient les meilleures du pays parce qu'il avait la meilleure capacité technologique. Il consacre des fonds à ce domaine, qu'il ne considère pas comme étant la recherche-développement. Par conséquent, si vous tenez compte de la capacité technologique dans votre étude, vous allez comprendre beaucoup mieux ce qui est important pour les entreprises.

Ce qui est ressorti de l'étude, c'est la vaste gamme de facteurs qui sont importants, et dont bon nombre sont exclus de la rubrique habituelle de la recherche-développement. Par conséquent, nous faisons de l'autosélection en matière de recherche-développement, mais nous ne le faisons pas dans d'autres programmes technologiques lourdement subventionnés; du moins, pas dans cette étude.

Le président: Cela signifie que, si l'on a un amortissement rapide, ou si l'on permet aux entreprises d'amortir leurs biens d'équipement, par exemple, cela peut mieux les encourager à innover qu'un crédit d'impôt pour la recherche-développement. Qu'en pensez-vous?

M. Baldwin: Tel serait effectivement le cas si l'on visait l'acquisition de nouveaux types d'équipements plutôt que le remplacement des vieilles technologies. Le remplacement de vieilles technologies ne stimulerait pas la croissance.

La conception d'un tel programme serait assez difficile, n'est-ce pas? Il est très difficile de percevoir la différence entre le remplacement d'un équipement découlant d'une nouvelle technologie—et susceptible d'assurer le succès—et le remplacement pur et simple de la vieille technologie.

Nous avons ici des résultats très éloquentes. Les gens qui disent qu'ils se contentent de prendre une technologie ailleurs et de l'appliquer dans leur entreprise ont tendance à piétiner, de même que ceux qui disent compter sur les contrats gouvernementaux. Il faut viser la fine pointe si l'on veut concevoir une telle stratégie.

Le président: Quels sont les secteurs où les entreprises obtiennent de meilleurs résultats?

M. Baldwin: En matière de technologie, nous posons quatre questions. Premièrement, utilisez-vous la technologie existante? Deuxièmement, développez-vous de nouvelles technologies? Troisièmement, prenez-vous des technologies ailleurs pour les améliorer? Il y a donc de la diversité dans la nouveauté et l'innovation.

Ceux qui se contentent d'adopter les techniques des autres et qui ne se mettent pas à la fine pointe du développement technologique se retrouvent au bas de l'échelle, tandis que ceux qui achètent les équipements les plus récents et les adaptent à leurs usines se sont hissés au sommet.

• 1015

A general depreciation allowance would help everybody in this group, both the advanced and those who are just buying old machines. It's a tricky issue.

Avec une allocation globale relative à l'amortissement, l'on aiderait toutes les entreprises dans ce groupe, qu'elles soient au sommet ou à la base de l'échelle et qu'elles achètent de nouvelles ou de vieilles machines. C'est une question délicate.

[Text]

Mrs. Parrish (Mississauga West): Thank you very much for coming today. If you have not noticed, there is a slight undercurrent of excitement here today, so I appreciate your patience. Your head has been whipping back and forth watching all this.

Your answers in your verbal presentation fascinate me more than what you have given me. This is an excellent profile of businesses that are successful, but it really does not give us a description of a number of strategies for success. It tells us what you have seen, but it really does not take us that one step further.

That is what we are looking at today. We want to come up with strategies for good business projections so bankers will be more comfortable lending small businesses money.

One of the things you talked about repeatedly was research and development, but that doesn't seem to be coming out in the questions too much. I'd like to focus on that for a second.

Last week, at a company within my own area, I opened a large, expanded facility. They broke all your rules. They started with family money. They were providing low-heat lights for dentists to work by. They then developed lights to harden enamel. They are now developing lights to be used on bladder cancer.

They obtained money from the government because they could not get money from banks. They used family money and government grants. Three times in the last six years they have doubled. Banks are now interested in helping them. They are doing 90% of their business for export.

This company struggled, and they could have given up at some point.

Is there a profile or a strategy we can give such companies so they can get the money from the banks sooner? There should be more confidence in what they are doing.

How is it connected? You keep saying research and development is important. These guys were doing all that. They were doing everything right. However, if they did not have family money and a small government grant, they would have gone nowhere.

Mr. Baldwin: There are two questions, I guess. First, does it fit a profile? Yes, it fits one of the profiles.

We took the information we collected and tried to develop pictures of a very heterogeneous firm population that exists out there. The first thing we learned is that there is clearly more than one avenue to success. That makes the problem difficult for the banks.

There are different profiles; yours fits one of them. One profile is of people who are focusing on new products, who have an R and D base, and probably a reasonably good marketing capability. They start with family funds. Before they manage to persuade anybody they can actually run the business and successfully manage the introduction of technology, they have to find capital from elsewhere.

[Translation]

Mme Parrish (Mississauga-Ouest): Merci beaucoup d'être venu aujourd'hui. Si vous ne l'avez pas remarqué, il y a en filigrane une certaine excitation ici aujourd'hui. Je vous félicite donc pour votre patience. Tout ce mouvement n'a pas cessé d'attirer votre attention.

À mon avis, les réponses que vous avez données dans votre témoignage oral sont plus fascinantes que votre mémoire. Dans ce document, vous brossez un excellent tableau des entreprises qui réussissent, mais vous ne décrivez pas un certain nombre de stratégies menant au succès. Vous nous dites ce que vous avez vu, mais vous n'allez vraiment pas plus loin.

C'est ce que nous voulons faire aujourd'hui. Nous voulons trouver des stratégies permettant aux petites entreprises de faire de bonnes prévisions afin que les banquiers soient mieux disposés à leur prêter de l'argent.

À maintes reprises, vous avez parlé de la recherche—développement, mais l'on ne semble pas en parler beaucoup dans les questions. Je vais le faire pendant un instant.

La semaine dernière, j'ai inauguré les installations agrandies d'une société de ma circonscription. Cette société a enfreint toutes vos règles. Au départ, c'était une entreprise familiale, qui fournissait des lampes à température faible pour les cabinets de dentistes. Ensuite, elle a conçu des lampes pour durcir l'émail. Actuellement, elle met au point des lampes que l'on utilise dans le traitement du cancer de la vésicule biliaire.

Cette société a obtenu des subventions du gouvernement parce que les banques ne voulaient pas lui prêter de l'argent. Elle s'est servie des fonds familiaux et de ces subventions. Trois fois au cours des six dernières années elle a doublé son chiffre d'affaires. Maintenant, les banques veulent l'aider. Sa production est exportée à 90 p. 100.

La société a connu des difficultés, et elle a même failli abandonner à un certain moment.

Existe-t-il un profil ou une stratégie pouvant permettre à des entreprises semblables d'obtenir un crédit bancaire plus tôt? Elles méritent une plus grande confiance.

Quel est le rapport? Vous dites toujours que la recherche—développement est importante. Cette société en faisait. Tout ce qu'elle faisait était bien; mais si la famille et le gouvernement ne l'avaient pas aidée, elle aurait échoué.

M. Baldwin: Je crois que votre question comporte deux volets. D'abord, la société correspond-elle à un profil? Oui.

À partir des informations que nous avons recueillies, nous avons essayé de tracer les profils des entreprises très hétérogènes qui existent au pays. Nous avons appris, en premier lieu, qu'il y a certainement plusieurs moyens de réussir. Cela complique la tâche des banques.

Il existe plusieurs profils; la société en question correspond à l'un d'eux. Il y en a un pour les entreprises qui se concentrent sur de nouveaux produits, qui ont une base de recherche—développement et peut-être une capacité de marketing relativement bonne. Certaines se lancent avec des ressources familiales. Avant de réussir à convaincre les gens qu'elles sont capables de se gérer et d'introduire la technologie avec succès, elles doivent trouver des capitaux ailleurs.

[Texte]

[Traduction]

That is one picture. One can go on to develop other pictures. It is not inconsistent.

Voilà un profil. Il y en a d'autres. C'est logique.

What I cannot tell you from this data is how many of those pictures also exist for firms who started and failed. I can take the vast majority of firms who are doing middling well. They are surviving; therefore they are clearly successful. They are much better on average than the population of people who cannot run a firm.

À partir de ces données, je ne peux pas vous dire combien de ces profils correspondent aux entreprises qui ont échoué. Je peux vous parler de la grande majorité qui se débrouillent assez bien. Elles survivent, donc elles réussissent certainement. En général, leur situation est nettement meilleure que celle des entreprises mal gérées.

I can tell you how the very best do better. However, I cannot tell you how many people in the failure group start off with a profile exactly like this and fail. That is a different research strategy that some people have tried. It is a very difficult one to actually succeed with because, after a failure, it is hard to find the firm. It is hard to develop a profile of it.

Je peux vous dire comment les meilleures entreprises s'en sortent mieux. Toutefois, je ne peux pas vous dire combien d'entreprises parmi celles qui ont débuté avec un profil exactement semblable à celui-ci ont échoué. Il s'agit là d'une autre stratégie de recherche que certains ont essayé d'adopter. Il est très difficile de mener à bien ce genre de recherche parce que, après un échec, l'entreprise disparaît. Il est donc difficile d'en établir un profil.

Therefore, it is very hard at this stage to say to the banks, at the very beginning of a business, that I can give them a set of characteristics that distinguish between somebody who will succeed and somebody who will fail, and if the banks take these, they'll make some better decisions. I trust the research groups in the banks are doing that sort of thing, but that is for you to ask them.

Par conséquent, il n'est pas du tout facile, au moment où une entreprise se lance, de proposer aux banques un ensemble de critères relatifs à ses chances de succès ou d'échec; et si les banques adoptent ces critères, elles prendront de meilleures décisions. Je suis sûr que les services de recherche des banques font ce genre de choses, mais il vous incombe de le leur demander.

That is not my forte, but it is the critical question one has to ask. What is the probability that one profile, not presently being used, will give you real information as to the likelihood of success so you could make better lending decisions? That one I can't answer today. That's a very important question but it's not what we set out to address.

Cela n'est pas de mon ressort, mais il s'agit là d'une question essentielle qu'il faut poser. Quelle est la probabilité qu'un profil, qui n'est pas utilisé actuellement, vous donne des informations crédibles sur les chances de succès d'une entreprise afin que vous puissiez prendre de meilleures décisions relatives aux prêts? Je ne peux pas répondre à cette question aujourd'hui. C'est une question très importante, mais elle ne fait pas partie de ce que nous nous étions proposé d'étudier.

• 1020

Mrs. Parrish: Well, if you could answer it today, we could all go home.

Mme Parrish: Écoutez, si vous pouviez y répondre aujourd'hui, nous n'aurions plus qu'à rentrer chez nous.

Mr. Baldwin: That's right and I could make a lot of money. People who started these longitudinal studies in the United States, for example, folks I know in the university sector, actually managed to finance much of their research out of the U.S. banking system that wanted profiles that would help them.

M. Baldwin: Tout à fait, et je pourrais gagner beaucoup d'argent. Les gens qui ont entrepris ce genre d'études longitudinales aux États-Unis, par exemple, des universitaires que je connais notamment, ont réussi à financer une grande partie de leur travail grâce à l'appui des banques américaines qui voulaient obtenir des profils pour aider à la prise de décisions.

Mrs. Parrish: You've done all of this research, you have done an excellent job, and I actually enjoyed reading it. If you were to give some strategies for growth to companies that wanted to grow, if your best friend came to you tomorrow and said, I need some strategies quickly from what you have done in your studies, what would they be? Just a quick summary.

Mme Parrish: Vous avez fait toute cette recherche, un excellent travail, et c'est avec vif intérêt que je l'ai lue. Si vous deviez donner des conseils stratégiques aux sociétés qui veulent croître, si votre meilleur ami s'adressait à vous demain pour vous demander de lui donner des conseils stratégiques d'après les études que vous avez faites, que lui diriez-vous? Donnez-nous une réponse brève.

Mr. Baldwin: Get me back to my university days when I can lecture.

M. Baldwin: Cela me rappelle mes années à l'université, quand je donnais des cours.

Mrs. Parrish: It's getting me back to my teaching days.

Mme Parrish: Cela me rappelle mes années d'enseignement.

Mr. Baldwin: I know; we have five minutes, don't we?

M. Baldwin: Je comprends votre question. Nous avons cinq minutes, n'est-ce pas?

Mrs. Parrish: Give me a synopsis quickly. Test question.

Mme Parrish: Je voudrais un bref schéma. C'est une question de contrôle.

Mr. Baldwin: It's a test question. You have to manage. You have to master every one of those skills that we talked about from management through marketing. You have to have a basic level of confidence in those. On top of that you have to

M. Baldwin: En effet. La gestion est cruciale. Il faut posséder chacune des compétences dont nous avons parlé, de la gestion à la commercialisation. Il faut également une certaine confiance dans l'exercice de ces compétences-là. Par-dessus le

[Text]

[Translation]

have a gimmick. You have to be better than everybody else in one dimension of innovation, depending on the industry you choose. How you find the funding, given the fact that innovation is probably not going to be securitized by the banks, is one of your biggest problems. You're going to have to convince somebody that your idea will actually work. There are a lot of people willing to say that to bankers, and you have to persuade them that, although 90% of the people fail in this sort of exercise, you won't.

Mrs. Parrish: Thank you.

It wasn't five minutes, Mr. Zed.

The Vice-Chairman (Mr. Zed): I know, but that's okay because I had some of the time and I was the next speaker. But now that I am in the chair, I will ask Mr. Hanrahan if he would like to ask a question. I'll stand aside for a moment and turn the questioning to you, sir.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): I appreciate that.

Just before I begin, I'd like to ask a procedural question. We seem to vary in terms of our questioning from session to session. We have on occasion gone from the Bloc to the Reform to the Liberals and made the route. On another occasion, as today, we seem to have just a random list. Is there a policy that we are following on this?

The Vice-Chairman (Mr. Zed): As I understood it, we always lead with the official opposition and then we go to the Liberals, then to Reform, then back to the Liberals, and then back to the official opposition. Is that not the way it goes?

The Clerk: It is 10 minutes for each party in the first round.

The Vice-Chairman (Mr. Zed): We start off with an opening round of 10 minutes per party, then 5 minutes for short snappers, from side to side. My experience, from observing other committees, is you try to keep the flow of the questioning related to the interest.

Mr. Hanrahan: Yes, I appreciate that. I'm not complaining. I just wanted to see the consistency in it.

Thank you, Mr. Baldwin. I have, I suppose, an extension of many of the questions that you've been asked. You have an excellent report. Could you give us some idea of the use made of this study? In other words, are you aware of the extent that the training institutions, the lending institutions have requested your study and have implemented it in their own procedures?

Mr. Baldwin: No, I am not acquainted with the practices at the present time of these departments. I don't follow that. I think you would have to ask the departments concerned, and I think you have already had a presentation—I must apologize; I did not read the transcript—from Industry Canada, the small business group. I have given several lectures at Industry Canada, the labour institute, Human Resources, to facilitate the expansion of the knowledge.

marché, il faut une astuce. Il faut être meilleur que tous les autres en innovant sur un plan ou sur l'autre, suivant le secteur que l'on choisit. Ensuite, un des problèmes les plus épineux sera de trouver un bailleur de fonds, étant donné que les banques ne vont sans doute pas titraliser l'innovation. Puis il faudra convaincre quelqu'un que votre truc va marcher effectivement. Il y a bien des gens qui sont prêts à s'essayer auprès des banquiers, mais vous devez être convaincant pour les persuader que même si 90 p. 100 des gens échouent, vous, vous n'échouerez pas.

Mme Parrish: Merci.

Monsieur Zed, je n'ai même pas pris cinq minutes.

Le vice-président (M. Zed): Cela ne fait rien. Puisque je suis le prochain à poser des questions, votre temps me revient. Toutefois, étant donné que je préside, je me dois de demander à M. Hanrahan s'il a une question à poser. Je vous cède la parole, monsieur, et je poserai mes questions plus tard.

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Je vous en remercie.

Avant de commencer, je voudrais avoir une précision sur la procédure. Il semble que les choses varient d'une séance à l'autre. Il est arrivé que l'on donne la parole au représentant du Bloc pour commencer et ensuite à celui du Parti réformiste et qu'on passe après aux Libéraux, et ainsi de suite. On a vu aussi des cas où, comme aujourd'hui, il n'y a pas d'ordre particulier. Applique-t-on des consignes précises?

Le vice-président (M. Zed): Si je ne m'abuse, on commence toujours par un représentant de l'Opposition officielle et ensuite on passe aux Libéraux, avant de donner la parole au Parti réformiste, pour revenir ensuite aux Libéraux et retourner à l'Opposition officielle. N'est-ce pas?

La greffière: Au premier tour, chaque parti a 10 minutes.

Le vice-président (M. Zed): Nous commençons par un premier tour de 10 minutes par parti, et ensuite nous passons à des tours de cinq minutes en alternant d'un côté à l'autre. J'ai pu constater aux réunions des autres comités que l'on essayait de maintenir un échange de questions cohérentes.

M. Hanrahan: Je vous remercie. Je ne me plains pas. Je me demandais s'il y avait une certaine logique.

Monsieur Baldwin, merci. Mes questions sont dans la même veine que nombre de questions qu'on vous a déjà posées. Votre rapport est excellent. Pouvez-vous nous dire comment on va utiliser cette étude? En d'autres termes, savez-vous si les établissements de formation et les institutions prêteuses ont demandé des exemplaires de votre étude et s'en sont inspirés dans leurs propres procédures?

M. Baldwin: Non, je ne sais pas ce que font les ministères dans la pratique. Je ne m'occupe pas de cela. Je pense qu'il faudrait vous adresser aux représentants des ministères. Si je ne m'abuse, même si je n'ai pas lu le compte rendu de cette réunion, je crois savoir que des représentants du service des petites entreprises d'Industrie Canada sont venus témoigner. J'ai donné plusieurs conférences à Industrie Canada, à l'institut de la main-d'oeuvre, au ministère du Développement des ressources humaines, afin de transmettre cette information.

[Texte]

We have a broad program looking at the small business sector. We have two other surveys that are in the process of being tabulated, one on technology adoption and one on innovation, both of which will have a small business versus large business component. We have been doing a number of other pieces that look at the dynamics of small business in Canada. So the actual policy development is left to the other departments.

[Traduction]

Le programme qui porte sur le secteur des petites entreprises est vaste. À l'heure actuelle, on est en train d'établir les données qui sont le résultat de deux autres enquêtes, une sur l'adoption de nouvelles technologies et l'autre sur l'innovation. Dans les deux cas, la petite entreprise sera analysée au regard de la grande entreprise. Nous avons préparé certaines études sur la dynamique de la petite entreprise au Canada. On peut donc dire qu'il appartient à d'autres ministères de fixer l'orientation qu'on voudra donner à ce secteur.

• 1025

Mr. Hanrahan: I must confess to not having had the opportunity to completely go through the study rather than just the highlights. Would you be able to tell me the time involved in researching this and the amount of money it cost to do this study?

M. Hanrahan: Je dois vous avouer qu'ayant manqué de temps, je me suis borné aux faits saillants de l'étude, et je ne l'ai pas lue en entier. Pouvez-vous me dire combien il a fallu de temps pour la recherche et combien cette étude a coûté?

Mr. Baldwin: As part of a general research program that was undertaken by the council, this would have been perhaps 10% of the budget. The analysis side would have cost perhaps \$40,000 to \$50,000. The actual partnership that engaged in this survey, that paid for the development of the questionnaire and the survey, I think ranged up to \$100,000.

M. Baldwin: Cette étude s'inscrit dans un programme général de recherche entrepris par le conseil et elle représente environ 10 p. 100 du budget. L'analyse nécessaire a dû coûter entre 40 000\$ et 50 000\$. Pour l'enquête, il a dû en coûter à ceux qui ont préparé le questionnaire et mené à bien l'enquête quelque chose comme 100 000\$.

So that's the type of cost you're talking about.

Voilà donc ce qu'il en a coûté grosso modo.

Mr. Hanrahan: And the time involvement?

M. Hanrahan: Et combien de temps a-t-il fallu?

Mr. Baldwin: There would be various staff members. Probably three-quarters of a person-year.

M. Baldwin: Plusieurs membres de l'équipe sont intervenus. Au total cela représente environ trois quarts d'année-personne.

Mr. Hanrahan: Thank you.

M. Hanrahan: Merci.

Mr. Mills: My question to Mr. Baldwin is very brief. I too thought it was a terrific study, but I was just wondering how much this study cost. How much was it?

M. Mills: J'ai une très brève question à poser à M. Baldwin. Moi aussi je trouve cette étude formidable, mais je me demande combien elle a coûté. Combien a-t-elle coûté?

Mr. Baldwin: As for the actual input into the survey, there are two parts to the exercise. There is the actual survey itself. That consists of development of a questionnaire, preproduction tests by Statistics Canada, the running of the survey by Statistics Canada.

M. Baldwin: À l'étape de l'enquête, les choses se font en deux temps. Il y a en fait l'étude elle-même, c'est-à-dire la mise au point du questionnaire, les essais préliminaires faits par Statistique Canada et ensuite l'enquête elle-même menée par Statistique Canada.

I wasn't chief manager—that was Industry Canada—but my recollection is it was in the nature of \$100,000, which is relatively inexpensive by survey standards. Your labour force surveys are often up to \$1 million or so.

Je n'étais pas le directeur de l'enquête—c'est quelqu'un d'Industrie Canada qui l'était—mais je crois comprendre que cette partie du travail a coûté environ 100 000\$, ce qui est relativement bon marché par rapport aux autres enquêtes. En effet, les enquêtes sur la population active coûtent jusqu'à 1 million de dollars.

Mr. Mills: Exactly.

M. Mills: C'est un fait.

Mr. Baldwin: We spend very small amounts on trying to understand how Canadian businesses function.

M. Baldwin: Nous consacrons très peu d'argent à l'analyse du fonctionnement des entreprises canadiennes.

The analysis was done by a group that involved both Statistics Canada and council employees who were working at Statistics Canada after they left the council. I think in total it was about three-quarters of a man-year. The average salary of an ES, an economist, who would work on that would be \$50,000 per year. So three-quarters of that for the analysis side.

Cette analyse-ci a été menée à bien par un groupe de fonctionnaires de Statistique Canada et d'employés du conseil, ces derniers s'étant joints à Statistique Canada quand ils ont quitté le conseil. Je pense qu'au total cela représente trois quarts d'année-personne. Un économiste, un ES, affecté à ce genre de travail touche 50 000\$ par année. L'analyse, donc, correspond aux trois quarts de ce salaire-là.

Mr. Zed: I have a very short question and it involves bank lending. I was wondering whether you could share with us any anecdotes or any information you might have about bank lending to small business.

M. Zed: J'ai une brève question à poser à propos des prêts faits par les banques. Auriez-vous des anecdotes, des renseignements que vous pourriez nous communiquer pour illustrer la façon dont les banques prêtent aux petites entreprises?

Now, you may be familiar with the fact that some of our committee has been hearing some anecdotes and some issues that relate specifically to treatment by banks. I was wondering whether or not you identified any stylistic changes that may have

Vous savez sans doute que nous avons entendu ici en comité certaines anecdotes qui portent précisément sur la façon dont les banques traitent les petits entrepreneurs. Je me demandais si vous aviez pu constater un changement d'attitude

[Text]

occurred in banks, any attitudes that came out specifically that you might want to share with this committee. Are bank lenders, for example, looking at reliability as opposed to success as an issue? I was hoping that perhaps with all of your knowledge in this area you might share with us something on that.

Mr. Baldwin: No, I really don't have any good Leacockian-type anecdotes, apart from the ones I've experienced myself in trying to get mortgage financing. You don't want to hear those.

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Zed: I don't want to focus my question just solely on an anecdote. I was wondering whether in some of the research you'd done you might have some information you might share with our committee.

Certainly a very important aspect of what we're looking at is to create an environment that's conducive to small business. There's been some suggestion that banks have tightened the reins. There's been a cyclical cycle that's followed the recession on the tightening of reins with bank financing.

So I was hoping you might share something with us.

Mr. Baldwin: What I can share with you is the professional work I did on developing this survey.

We had to cover off three or four different areas. Our objective was to take the best questions we could find from financing surveys, training surveys, and innovation surveys and package them in a way that didn't place too much of a response burden on small business.

I went through several surveys that were done by the U.S. Small Business Administration that were looking at the financing issue. I'm sure you've come across them at some stage. There was one that had been done for the Canadian Bankers Association. I think it was by Hatch at Western.

Quite frankly, with due respect to all of them, I had difficulty getting good questions that I felt would get at the heart of the issue of problems that small business face in getting funding. I decided that the survey route here was not going to yield a great deal of information. The questions and problems that we hear posed at the committee are very difficult to place in that survey context.

• 1030

I remember reading Hatch's study. One of the most impressive facts that came out seemed to be revealing—but these were almost anecdotal facts—that the small businessman had to put up with five or six account managers over the period of a year and a half. In the end I decided that all we could really do to get hard data here was to look at financial structure.

I think these other issues are terribly important, but we were looking at an instrument—a survey instrument—that would be broad and general. The case study method, the type of questioning method you're using, gets at the heart of those issues better than my survey instrument.

[Translation]

chez les banquiers, quelque chose d'assez remarquable que vous voudriez partager avec les membres du comité. Les banques, quand elles sont bailleurs de fonds, par exemple, tiennent-elles compte davantage de la fiabilité que de la réussite? Étant donné que vous avez accumulé beaucoup de connaissances, je me demandais si vous aviez quelque chose à nous dire là-dessus.

M. Baldwin: Non. Je n'ai pas d'anecdotes truculentes à la Stephen Leacock, et tout ce que je pourrais vous raconter serait tiré de mes déboires quand je cherchais à obtenir un prêt hypothécaire. Ce n'est pas ce qui vous intéresse.

Des voix: Oh, oh.

M. Zed: Je ne cherche pas d'anecdotes avant tout. Je me demandais si, au cours de votre recherche, vous aviez découvert certaines choses dont vous voudriez parler aux membres du comité.

Manifestement, un aspect capital qui nous intéresse, c'est la création d'un environnement propice à la petite entreprise. On a dit que les banques avaient resserré le crédit. On a constaté l'instauration d'un cycle par suite de la récession, et cela s'est traduit par un resserrement du crédit.

Je me demandais si vous aviez quelque chose à nous dire là-dessus.

M. Baldwin: Je peux partager mon expérience professionnelle dans la conduite de cette enquête.

Nous devons couvrir trois ou quatre aspects. Nous nous sommes proposé de retenir les meilleures questions que l'on pouvait trouver dans les enquêtes financières, les enquêtes sur la formation et les enquêtes sur l'innovation afin de les réunir sous une forme qui n'exige pas trop de la part des petits entrepreneurs auxquels nous les proposons.

J'ai examiné de nombreuses études faites par la Small Business Administration, aux États-Unis, qui s'intéressaient avant tout au financement. Je suis sûr que vous avez déjà parcouru ce genre d'études. Il y en a une qui a été préparée par le professeur Hatch, à l'Université Western, pour le compte de l'Association des banquiers canadiens.

À la vérité, sans vouloir les critiquer, j'ai eu du mal à y trouver des questions appropriées qui permettaient de cerner l'essentiel des problèmes qu'éprouvent les petites entreprises en quête de fonds. J'en ai conclu qu'à cet égard l'enquête n'avait pas révélé une grande quantité de renseignements. Il est très difficile dans le contexte de l'enquête de cerner les questions et les problèmes soulevés ici en comité.

J'ai lu l'étude de Hatch. Ce que j'ai trouvé le plus frappant semble révélateur, quoique anecdotique. En effet, on a constaté que de petits entrepreneurs devaient faire affaire avec cinq ou six directeurs à la banque au cours d'une période de 18 mois. En fin de compte, j'en ai conclu qu'il n'était possible d'obtenir des données fermes qu'en examinant la structure financière.

Je pense que les autres questions sont d'une extrême importance, mais nous nous servions d'un instrument—l'enquête—et c'était un instrument général. La méthode qui étudie les cas d'espèce, le genre de questions que vous posez, permet de cerner ces questions—là beaucoup mieux que l'enquête qui nous servait d'instrument.

[Texte]

Mr. Zed: Thank you, Dr. Baldwin.

The Chairman: May I ask a question or two?

I see that in your questionnaire, under "Sources of Innovation", you say:

Please rate the importance of the sources below for both Product... Innovation and Process Innovations in your company.

You've got government contracts, competitors and customers there. What rating did you get for competitors or customers?

Mr. Baldwin: Innovativeness of firms is covered on page 36 of the English version. It should be close in the French version.

The Chairman: That's quite interesting. It would seem to indicate—

Mr. Baldwin: Trente-neuf.

So you find these firms are generally outward-oriented, as I indicated before. There are mean scores for both product and process innovation. Customers come first for small businesses and suppliers come third.

They're very much outward-oriented. Their R and D production units come down the list. Management is very high and so is marketing.

So the two internal sources that matter a great deal are management and marketing. The two external sources from which they get most of their innovation are customers and suppliers. Competitors come fifth.

In innovation surveys that has the euphemism "reverse engineering", but we chose to use the word competitor.

So they're outward-oriented firms.

The Chairman: I think it's very significant that as I read that graph of the customer, these are small and medium-sized businesses and they regard their customers as being the most important source of innovation. Isn't that correct?

Mr. Baldwin: That's correct.

The Chairman: I regard that as very significant. I've run through this with Morrel Bachynski from MPB Technologies. He has a chart that shows what he calls the real world of innovation. It begins with the customer and he stresses that his company is driven by the goal to provide a solution to a customer's needs.

Here you have a survey that confirms it is really the customer's influence that is the most important source of innovation within a small or medium-sized business.

Is there anything you'd like to add to that? How does this manifest itself?

Mr. Baldwin: I think it manifests itself in terms of the connections that small firms have to develop in the marketplace. Competitors are so relatively high here on the list, but we didn't have enough time, funds or ability to distinguish between the type of connection that was made between competitors.

[Traduction]

M. Zed: Merci, monsieur Baldwin.

Le président: Puis-je poser une question ou deux?

Je me reporte à votre questionnaire, à la rubrique «Sources d'innovation», et je cite:

Comment évalueriez-vous l'importance relative des sources d'innovation... en matière de produits et de procédés dans votre société?

Il y a les contrats de l'État, les concurrents et les clients. Quel score avez-vous obtenu pour les concurrents et les clients?

M. Baldwin: La question de l'innovation dans les sociétés est traitée à la page 36 de la version anglaise du rapport. C'est à peu près dans ces eaux-là dans la version française.

Le président: C'est assez intéressant. Cela semble indiquer...

M. Baldwin: C'est à la page 39.

Comme je l'ai déjà dit, on constate que ces entreprises sont en général ouvertes vers l'extérieur. Nous avons des moyennes pour les produits comme pour les procédés. Dans les PME, les clients viennent en tête de liste et les fournisseurs au troisième rang.

Ces entreprises sont très ouvertes vers l'extérieur. Les unités de recherche et développement se trouvent plus loin dans la liste. La gestion et la commercialisation viennent en tête de liste.

On constate donc que les deux sources internes qui importent le plus sont la gestion et la commercialisation, alors que les deux sources externes qui génèrent le plus d'innovations sont les clients et les fournisseurs. Les concurrents viennent au cinquième rang.

D'ordinaire, dans les enquêtes sur l'innovation on utilise l'euphémisme «rétroingénierie», mais nous avons choisi de parler de concurrent.

Il s'agit donc d'entreprises ouvertes vers l'extérieur.

Le président: Il est intéressant de constater que pour ces PME, ce sont les clients qui constituent la source la plus importante d'innovation. Je ne me trompe pas, n'est-ce pas?

M. Baldwin: C'est cela.

Le président: Je trouve cela très révélateur. J'ai parlé de cela à Morrel Bachynski, de la société MPB Technologies. Il a un barème de ce qu'il appelle la réalité de l'innovation. Tout au haut il y a le client, et il affirme que sa société est poussée par la nécessité de trouver une solution aux besoins du client.

Voilà une enquête qui confirme que c'est véritablement l'influence du client qui est la plus importante source d'innovation au sein des PME.

Voulez-vous ajouter quelque chose? Comment cela se manifeste-t-il?

M. Baldwin: Concrètement, on constate que les petites entreprises doivent établir des liens sur le marché. Les concurrents se placent assez haut dans cette liste, mais nous n'avons pas eu le temps, l'argent et la possibilité d'étudier le genre de liens qui s'établissaient entre concurrents.

[Text]

You see, a competitor could be essentially somebody else in the same industry against whom you're really not competing with regard to sales. But you both have the same technology in your plants and you cooperate with other plants to develop technology.

We were doing some work in terms of the importance of strategic alliances, which is just a grand term for networks, learning from others. That appears not to be unimportant in this sort of circumstance; it's one of those things that might be developed further.

• 1035

The Chairman: That's the other question I had for you. You didn't ask the respondents to the survey why they were located in a particular area. Were they located, for example, in close proximity to a customer?

Mr. Baldwin: No, we didn't focus on the geographic location. We chose the sample and then we looked to see whether it was highly clustered in certain regions, whether there were more innovative firms on the technological side in Quebec, which has a reputation for advanced technology policies at the government level, or whether there were more R and D firms in one region than in another.

I think the general response is that growth is pretty widespread across Canada. You find innovative and growing firms in a number of different industries in a number of different regions. In fact, one person who called said it was rather important to note that even in traditional service sector industries, there are some very innovative firms that are doing quite well. You don't have to produce electronic chipboards to be high tech. You need only use the high technology at your finger tips—for instance, computers—to make decent bookings to be successful.

The Chairman: I think you're aware that there are initiatives in the private sector and in government to encourage small and medium-sized firms to form business networks. What would your findings indicate with respect to that kind of a policy?

Mr. Baldwin: I don't think they're directly related to that but I think those are important initiatives. I think to the extent that outside information is useful and incorporated into these firms, they're already doing it. To the extent that you can facilitate that and improve upon it, you improve the distribution of knowledge. We know that there are significant spillovers on the R and D side. I'm sure there are equally significant spillovers on the knowledge side elsewhere in innovation, how to run a plant.

There are a fair number of interesting studies in the management literature that show that engineers learn from one another in different plants, that firms that can cooperate at that level do substantially better. That occurs across both small and large firms.

[Translation]

Écoutez, un concurrent, ce pourrait être essentiellement quelqu'un qui est dans le même secteur, mais à qui vous ne livrez pas concurrence du point de vue des ventes. Dans les deux cas, la même technologie est en place, et il y a collaboration dans l'élaboration de la technologie.

Nous avons fait du travail pour déterminer l'importance des alliances stratégiques, ce qui est un terme ronflant pour décrire les réseaux, le fait qu'on apprend des autres. Cet élément semble avoir son importance dans ce genre de situation; c'est une question que l'on pourrait peut-être fouiller davantage.

Le président: C'est précisément la question que je vais vous poser. Vous n'avez pas demandé dans votre enquête pourquoi une petite entreprise avait choisi un endroit plutôt qu'un autre. Ces entreprises se situaient-elles par exemple à proximité des clients?

M. Baldwin: Non, nous n'avons pas parlé de la situation géographique. Nous avons choisi un échantillon que nous avons analysé ensuite pour déterminer s'il révélait des concentrations dans certaines régions, en nous demandant si les entreprises innovatrices du point de vue technologique se concentraient au Québec, par exemple, parce qu'on sait que le gouvernement de cette province a adopté des politiques d'avant-garde sur le plan de la technologie, et nous nous sommes demandé s'il y avait dans certaines régions des sociétés qui s'adonnaient davantage à la recherche-développement.

On peut dire de façon générale que la croissance est assez bien répartie d'un bout à l'autre du pays. Dans bon nombre de secteurs on constate la présence d'entreprises innovatrices et prospères, réparties dans diverses régions. En fait, nous avons reçu l'appel d'une personne qui nous a dit qu'il était important de remarquer que même dans le secteur des services bien établis, il existait des entreprises très innovatrices qui sont très prospères. Il n'est pas nécessaire de produire des puces électroniques pour appartenir à la ligue de la haute technologie; il suffit d'utiliser la haute technologie qui est à votre portée—par exemple des ordinateurs—pour avoir un système de commandes de premier ordre.

Le président: Je suppose que vous savez que dans le secteur privé et au gouvernement on encourage les PME à former des réseaux d'entreprises. Qu'avez-vous pu découvrir lors de votre enquête de ce côté-là?

M. Baldwin: Je ne pense pas que ces initiatives aient une incidence directe, mais je pense qu'elles sont néanmoins importantes. Si on reconnaît que des renseignements externes sont toujours utiles et que ces entreprises les assimilent, on peut dire que les réseaux existent déjà. En encourageant les réseaux, en les améliorant, on améliore la diffusion des renseignements. Nous savons qu'il y a beaucoup d'échanges au niveau de la recherche-développement. Je suis sûr qu'il y a des échanges tout aussi importants pour d'autres aspects de l'innovation, la façon de gérer une unité par exemple.

Pas mal d'études fort intéressantes démontrent que les ingénieurs apprennent auprès de leurs collègues qui travaillent dans des usines différentes, et que les entreprises qui sont ouvertes à la collaboration de ce côté-là réussissent beaucoup mieux. Le même phénomène se produit dans les PME.

[Texte]

Networks are important. I can remember an economic conference I was at in Aix-en-Provence five or six years ago when I was still in university, and sitting beside me at breakfast was a German engineer and a Japanese engineer. It was the world conference of chemical engineers. The German was saying to the Japanese "I tell you, if you put 10 more feet on that fractionation tower, it'll work." That's what networking is.

I think larger firms sometimes have a greater ability to do that because they have an organized structure, and smaller firms have to find those networks.

That's completely unrelated to the survey. That's just an observation I have from working in the field.

The Chairman: It's unrelated to the survey; nonetheless, I think the findings of your survey indicate the importance of these relationships. Is that not the case?

Mr. Baldwin: In terms of where the innovations come from, clearly outside links are important. Networking must therefore matter.

The Chairman: Thank you very much, sir.

Our next witness is Mr. Leo Legrove, president of RoyNat Inc. I would ask him to come forward.

Before we do so, however, we have the fifth report of the steering committee of the subcommittee on agenda and procedure, which has been circulated to members of the committee. I don't know if it's in order to call for someone to move this because we have a motion that was suspended earlier. I'll have to ask the clerk.

• 1040

I would like to deal with the fifth report on an item-by-item basis. The first matter relates to further witnesses the committee would hear pursuant to our current study of financing.

There is a mistake in the text, I believe, but it's been corrected. The text is "working ventures", not "waking ventures".

Mr. Zed: I'll move that, Mr. Chairman, as a specific motion. Is that how you want to deal with this?

The Chairman: Would you like to move that item one be concurred in by the committee?

Mr. Zed: Yes. To facilitate this process let's get it through quickly on an item-by-item basis. So I'll move that as a motion, that we invite pursuant to item one in the agenda.

Mr. Mills: I second the motion.

The Chairman: Is everybody in agreement? *Est-ce qu'on est tous d'accord?*

Mr. Schmidt: Is the motion calling, Mr. Chairman, for items one, two, three, and four?

The Chairman: No, no, just item one. *On est tous d'accord comme ça sur le point numéro un?* There are no dissidents. All are in favour then.

[Traduction]

Les réseaux sont importants. Je me souviens d'être allé à une conférence à Aix-en-Provence il y a cinq ou six ans, quand j'étais encore à l'université. Au petit déjeuner, j'étais assis à côté d'un ingénieur allemand et d'un ingénieur japonais. Il s'agissait d'une conférence internationale réunissant des ingénieurs chimistes. L'Allemand disait au Japonais: «Écoutez-moi; ajoutez dix pieds de plus à cette tour de fractionnement, et cela va marcher.» C'est cela le réseautage.

Je pense que les entreprises plus importantes sont mieux en mesure de faire du réseautage parce qu'elles disposent d'une structure organisée, alors que pour les petites entreprises, tout est à faire.

Mais cela est tout à fait étranger à l'enquête. C'est une remarque que je peux faire par suite de ce que j'ai observé.

Le président: Quand même, je pense que les conclusions de votre enquête démontrent l'importance de ce genre de rapport. Est-ce que je me trompe?

M. Baldwin: Quand on se demande ce qui génère l'innovation, on constate à l'évidence que les liens avec l'extérieur sont importants. Le réseautage compte par conséquent.

Le président: Merci beaucoup, monsieur.

Nous accueillons maintenant M. Leo Legrove, président de RoyNat Inc. Je vais lui demander de s'approcher.

Auparavant, nous devons parler du cinquième rapport du comité directeur, du Sous-comité du programme et de la procédure, que nous vous avons remis. Je ne sais pas si je peux demander à quelqu'un de proposer son adoption, étant donné que nous avons réservé une motion tout à l'heure. Je dois consulter la greffière.

J'aimerais maintenant passer au cinquième rapport, point par point. Tout d'abord, la question des témoins que le comité entendra dans le cadre de ses travaux actuels sur le financement.

Il y a une erreur dans le texte, je pense, mais nous avons apporté une correction. Il faut lire «Working Ventures», et non pas «Waking Ventures».

M. Zed: Je propose l'adoption de ce point, monsieur le président. Est-ce ce que vous voulez?

Le président: Vous voulez proposer que le comité adopte le point un?

M. Zed: Oui. Pour nous faciliter les choses, regardons le rapport rapidement, point par point. Je présente donc la motion suivante: que nous invitions les témoins prévus au point un du rapport.

M. Mills: J'appuie la motion.

Le président: Est-ce qu'on est tous d'accord? *Is everybody in agreement?*

M. Schmidt: Est-ce que cette motion prévoit l'adoption des points un, deux, trois et quatre?

Le président: Non, non, il s'agit simplement du point un. *We are all agreed then on item one.* Il n'y a pas désaccord. Vous êtes unanimes.

[Text]

Motion agreed to

The Chairman: Item two, that video teleconferencing meetings be held in Atlantic Canada and British Columbia—western Canada, I suppose. This item is, of course, subject to budgetary approval by the House, and that is a very difficult problem these days.

Mr. Zed: I'll move that motion, Mr. Chairman.

Mr. Mills: I will second the motion.

Motion agreed to

The Chairman: Item three, that the committee retain the services of Jean Legault from April 1994 to June 23, 1994, for an amount not to exceed \$9,010. This motion is moved by Mr. Mills.

Mr. Schmidt: Mr. Chairman, I would like to suggest that included in that motion or in this note be the caveats we registered yesterday, because they aren't included. One caveat is that his services be used on a minimal basis. Really, if we do that then we won't get to the \$9,000, and I really think that caveat ought to be included because—

Mr. Zed: I must agree with Mr. Schmidt that it certainly was the spirit of yesterday's steering committee meeting, and I would support that condition, if you would.

The Chairman: Okay. Would you suggest that we add a sentence, let's say at the end? We could say, after a semi-colon, that his services be used on a minimal basis, as needed by the acting research director, Mr. Marion Wrobel.

Mr. Schmidt: That's essentially what we said.

Mrs. Parrish: Did we not also suggest that his transportation costs would not be paid?

An hon. member: That's right.

The Chairman: They're not; they're included.

Mr. Zed: Is that acceptable to the mover of the motion?

Mr. Mills: Yes, it is.

The Chairman: So we have added a phrase then, with a semi-colon after the amount of \$9,010, that his services will be used on a minimal basis, as needed by the acting research director, Mr. Marion Wrobel.

Motion agreed to

The Chairman: Now, the last item, item four, is that the committee examine the main estimates in May and invite the Ministers of Industry, the Atlantic Canada Opportunities Agency, FORD-Q, the WD program, and officials from various agencies and councils, such as the National Research Council, the Canadian Space Agency, and the Social Sciences and Humanities Research Council. This is for the study of the main estimates. I would invite debate on this particular point, though not a lengthy debate, so that we can hear from our next witness.

[Translation]

La motion est adoptée

Le président: Le point deux: que les réunions vidéo-téléconférences soient tenues dans les provinces Atlantiques du Canada et en Colombie-Britannique, et dans l'Ouest du Canada, je suppose. Évidemment, nous devons obtenir un budget de la Chambre, ce qui est très difficile ces jours-ci.

M. Zed: Je le propose, monsieur le président.

M. Mills: J'appuie la motion.

La motion est adoptée

Le président: Le point trois: que le comité retienne les services de Jean Legault en tant que conseiller du 1^{er} avril 1994 au 23 juin 1994 pour un montant ne dépassant pas 9 010\$. M. Mills présente cette motion.

M. Schmidt: Monsieur le président, j'aimerais proposer que nous incluions dans cette motion les réserves que nous avons formulées hier, notamment que nous fassions un usage minime de ses services. Et en fait, si nous procédons ainsi, nous n'atteindrons pas 9 000\$, et je pense vraiment qu'il faut faire mention de cette réserve, car...

M. Zed: Je reconnais que c'était certainement l'esprit des propos tenus au comité directeur hier, et j'appuie cette condition si vous l'appuyez.

Le président: Très bien. Voulez-vous que nous ajoutions une phrase, à la fin? Nous pourrions mettre un point-virgule et ajouter qu'il faudra faire appel à ses services le moins possible, mais selon les besoins, que déterminera le directeur de la recherche intérimaire M. Marion Wrobel.

M. Schmidt: C'est essentiellement ce que nous avons décidé.

Mme Parrish: Est-ce que nous n'avons pas également proposé d'exclure ses frais de déplacement?

Une voix: En effet.

Le président: Ce n'est pas le cas; les frais de déplacement sont inclus.

M. Zed: Le parrain de cette motion accepte-t-il cela?

M. Mills: Oui.

Le président: Donc, nous ajoutons une phrase. Après le montant de 9 010\$ nous ajoutons un point-virgule, pour ensuite préciser que nous ferons appel le moins possible à ses services, mais selon les besoins, que déterminera le directeur de la recherche intérimaire, M. Marion Wrobel.

La motion est adoptée

Le président: La dernière motion, le point quatre: que le comité examine le budget des dépenses principal 1994-1995 en mai et qu'il invite les ministres de l'Industrie, Agence de promotion économique du Canada atlantique, Bureau fédéral de développement régional (Québec) et Diversification de l'économie de l'Ouest Canada ainsi que les représentants des agences et conseils, tels que le Conseil national de recherches, l'Agence spatiale canadienne et le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada. C'est bien sûr dans le cadre de l'examen du budget des dépenses principal. Nous pouvons discuter de ce point précis, mais j'aimerais qu'on ne s'attarde pas trop sur le sujet, car nous voulons entendre le témoin suivant.

[Texte]

[Traduction]

• 1045

Mr. Mills: Mr. Chairman, I think motion four embodies most of what Mr. Rocheleau presented at the beginning of this meeting. The fact that we've put a time in this motion, toward the end of May, hopefully will be satisfactory to our colleagues from the Bloc. If that's satisfactory, I would put it forward to be accepted.

The Chairman: So it's moved that item four of the steering committee report be adopted by the committee, seconded by Mr. Zed.

Monsieur Rocheleau.

M. Rocheleau: L'avantage de la nouvelle proposition que j'ai présentée ce matin c'est qu'elle encadre les travaux éventuels du Comité face à la présence de M. Manley et on pourrait y ajouter les ministres responsables de chacune des agences qui sont nommées. Je pense au BFDR et à l'Agence de diversification de l'Ouest canadien. MM. Axworthy, Dingwall et Martin pourraient bien être invités à venir décortiquer, programme par programme, poste par poste, ce qui en est de chacune de ces agences.

On pourrait bonifier la proposition en s'inspirant de celle d'hier.

Le président: Si je peux me permettre de le dire, il me semble que lorsque vous parlez d'encadrer ou d'encadrement, il me semble, sans vouloir critiquer votre démarche, que c'est superflu car le but de l'étude des prévisions budgétaires est exactement ce que vous suggérez.

Lorsque, par exemple, on étudie l'Agence spatiale canadienne programme par programme, le ministre responsable sera ici. Nous aurons peut-être également le président de l'Agence spatiale canadienne, M. Roland Doré. Vous pourrez alors voir le rapport annuel de l'Agence spatiale canadienne et vous aurez la possibilité de poser des questions.

M. Rocheleau: Monsieur le président, la proposition de ce matin s'inscrit très bien dans la discussion qu'on a eue hier, où il en ressortait qu'il y avait une question de tradition, de courtoisie quand on était amené à avouer que, dans les faits, les comités agissaient un peu de façon futile, pour employer un gros mot. En prenant acte de la position du Premier ministre hier en Chambre, on vient ici donner des dents aux travaux du Comité.

Je pense que c'est une bonne chose, et le Premier ministre dit lui-même que les présidents devraient se montrer heureux.

Je vous le lis:

...que tous les présidents de ces comités seront très heureux d'étudier toutes les recommandations de compressions de dépenses; ainsi, les députés seront très contents.

C'est dans cet esprit que j'ai présenté la proposition qui vient bonifier, donner des pouvoirs supplémentaires au Comité. Cela, ce serait pour éviter le caractère traditionnel de courtoisie, quand le ministre vient nous voir, bon an mal an. À cause de la gravité de la situation, que tous reconnaissent, je pense qu'il est temps de faire en sorte que la science évolue. Nous avons une belle tribune ici.

M. Mills: Monsieur le président, je crois que la motion quatre rejoint en grande partie ce que M. Rocheleau a dit au début de la réunion. J'espère que l'inclusion d'un délai dans la motion, soit la fin du mois de mai, répondra aux demandes de nos collègues du Bloc. S'ils sont d'accord, je propose qu'on adopte la motion.

Le président: Il est donc proposé que le point numéro quatre du rapport du comité directeur soit adopté par le comité; la motion est appuyée par M. Zed.

Mr. Rocheleau.

Mr. Rocheleau: The new motion I presented this morning has the added advantage of framing the future work of the committee when Mr. Manley appears; we could ask the ministers responsible for each agency named to appear as well. I'm thinking of the Federal Office of Regional Development and the Western Economic Diversification Office. We could ask Mr. Axworthy, Mr. Dingwall and Mr. Martin to explain each program and each vote, and to tell us what the status of each agency is.

We could improve the motion by using yesterday's motion as a model.

The Chairman: If you don't mind my saying, when you speak of framing or framework, it seems to me—and I don't want to criticize the process you're suggesting—it's unnecessary, since consideration of the estimates does exactly what you're suggesting.

For example, when we will study each program under the Canadian Space Agency, the minister responsible will come before the committee. The president of the Canadian Space Agency, Mr. Roland Doré, might also be present. You will receive the agency's annual report and will have the opportunity to ask questions.

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, this morning's motion is in line with yesterday's discussion, when we talked about tradition and courtesy, but acknowledged that committees play a rather futile role, to put it bluntly. If we heed what the Prime Minister said in the House yesterday, we will strengthen the committee's role.

I think it's a positive development, and the Prime Minister even said that committee chairs should be pleased.

Let me quote what he said:

...that all committee chairs will be very pleased to consider all recommendations for spending cuts and that it will make the honourable members very happy.

I made the suggestion in this spirit, since I wanted the committee to gain additional powers. I want to be less polite, as is traditionally the case when minister's testify year after year. We all recognize that the situation is serious, and I think it is high time to move along. This is a good forum to do so.

[Text]

[Translation]

Mr. Mills: Mr. Rocheleau, this exercise at the end of May where we invite ministers and do an analysis of the department vote by vote, I don't consider it a courtesy. You may think that certain expenditures within certain departments should be cut, while I might think we should be recommending some increases.

M. Mills: Monsieur Rocheleau, lorsque les ministres comparaissent devant le comité à la fin de mai et que nous analysons les budgets des ministères crédit par crédit, cela ne constitue pas, d'après moi, un exercice de courtoisie. Vous serez peut-être d'avis qu'il faut couper dans les dépenses de certains ministères, tandis que je pourrais penser qu'il faut augmenter les budgets.

• 1050

For example, I have strong views about the fact that the Government of Canada is only budgeting \$15 million for domestic and international tourism when it's a proven fact that this sector of our economy employs the most people. All of our tourism operators are telling us that we need more money spent on that, and we would get a great return. To me, that would be the kind of debate to engage in when the appropriate ministers come to this debate. I don't consider that a courtesy.

Par exemple, je crois fermement que le gouvernement fédéral devrait dépenser plus que 15 millions de dollars pour promouvoir le tourisme au Canada auprès des Canadiens et des étrangers, puisqu'il a été prouvé que ce secteur emploie plus de gens que tout autre. Tous les organisateurs de voyages nous disent que nous devons dépenser davantage parce que cela nous rapportera énormément. C'est le genre de débat qu'on devrait avoir avec les ministres. Cela ne constitue pas, à mon avis, un exercice de courtoisie.

I think we should do the exercise that you're proposing. We support that and that's what I believe this motion states. It's not a courtesy, but I don't think we should do anything to interrupt the successful conclusion of our study and access to capital for small business.

Je crois que l'on devrait faire ce que vous proposez. Nous appuyons votre point de vue et c'est, je crois, l'objet de cette motion. Ce ne sera pas une séance de politesse, mais je ne crois pas que nous devrions miner nos chances d'aboutir à une heureuse conclusion de notre étude et d'obtenir des fonds pour les petites entreprises.

M. Rocheleau: La position que nous présentons ce matin ne vise nullement à ralentir ou à modifier l'ordre du jour des travaux du Comité. C'est pour bonifier ce qui est déjà prévu pour le mois de mai en termes de rencontre avec le ministre, pour lui donner une forme d'encadrement. C'est pour tracer un peu l'ordre du jour.

Mr. Rocheleau: We don't want to slow down or change the Committee's business agenda with this morning's motion. We want to better prepare our May meeting with the Minister and give it a kind of framework. We want to help set the agenda.

Le président: M. Péloquin.

The Chairman: Mr. Péloquin.

M. Péloquin: J'abonde dans le même sens que M. Mills. Il va falloir une révision des postes dont certains sont à la hausse, à cause de leur importance. Je proposerais qu'on ajoute la proposition de M. Rocheleau au point 4 du rapport du Sous-comité.

Mr. Péloquin: I agree with Mr. Mills. We will have to review the votes, some of which will increase because they are so important. I suggest we include Mr. Rocheleau's motion in item four of the Subcommittee's report.

Le président: J'ai beaucoup de difficultés avec cela. Je pense que la proposition est vraiment superflue.

The Chairman: I've got a big problem with that. I really think the motion is superfluous.

La proposition du Sous-comité dit:

The Subcommittee's motion reads:

Que le comité examine le budget des dépenses principal de 1994-1995 en mai et qu'il invite le ministre de l'Industrie. . .

That the Committee examine the Main Estimates, 1994-95 in May and invite the Minister of Industry. . .

L'amendement de M. Rocheleau dit:

Mr. Rocheleau's amendment reads:

Que le comité invite M. Manley, ministre de l'Industrie.

That the Committee invite Mr. Manley, Minister of Industry.

Donc, c'est déjà prévu dans la motion. Ensuite, on parle des fonctionnaires et c'est entendu qu'il amène avec lui ses fonctionnaires.

So it's already included in the motion. His motion also mentions officials, but it goes without saying that they will come with the Minister.

Pour ce qui est de la date, «Que le comité invite avant le 29 avril», on va l'inviter dès aujourd'hui, c'est déjà fait.

As for the date, "that the Committee invite before April 29", we'll send him the invitation today, that way the matter will be settled.

La greffière nous a déjà dit qu'elle avait déjà communiqué avec le bureau du ministre Manley, et si l'on adopte cette motion, il s'agirait d'une invitation formelle de la part du Comité. On veut le recevoir le plus tôt possible en mai.

The Clerk told us that she had already contacted Mr. Manley's office, and if we pass this motion, it means the Committee will extend an official invitation to him. We want to see him as soon as possible in May.

Donc, je ne veux pas être méchant, mais il me semble que cela fait double emploi. On a déjà devant nous la même motion. Nous sommes en train de parler pour ne rien dire. Nous avons déjà une motion qui atteint entièrement l'objectif voulu par les députés de l'opposition.

I don't want to be petty, but I think both motions are the same. We already have the same motion before us. We're wasting time. We already have a motion which represents what opposition members want.

[Texte]

[Traduction]

M. Rocheleau: Je considère, monsieur le président, que le point 4 du procès-verbal décrit ce qui se faisait traditionnellement, tandis que la proposition qui est sur la table s'inscrit dans les préoccupations de l'Opposition officielle et du Parti réformiste pour rationaliser les dépenses de ce gouvernement. Le Bloc québécois souhaite qu'il y ait un comité qui pourrait surplomber tout l'appareil gouvernemental et, jusqu'à maintenant, cela a été refusé par le gouvernement.

• 1055

Hier, le Premier ministre a fait une ouverture que nous avons l'intention d'utiliser, en renforçant, comme il le veut lui-même, les pouvoirs des comités, en leur donnant un mandat tout à fait particulier. C'est sur quoi nous allons insister.

Je souhaiterais, monsieur le président, qu'on vote. Nous n'allons pas retarder inutilement les travaux du Comité.

Le président: J'ai peut-être une solution à vous recommander. On peut rajouter ces quelques mots: «que le Comité examine, poste par poste, le budget des dépenses principal».

Si vous voulez les rajouter à notre motion, il me semble que cela rejoindrait exactement vos attentes. Je ne veux pas que le débat s'éternise sur cette question. Lorsque le ministre et les représentants des différentes agences viendront, je vous donne un exemple. . .

Mr. Adams: Mr. Chairman, perhaps Mr. Rocheleau and Mr. Pélouin will accept your suggestion, but it seems to me that the motion before us anticipated the Bloc motion, and I think that was a sign that we in this committee wanted the minister and some other responsible people before us. As well, everything we said this morning is on the record, including the resolution and the intent, as I understand Mr. Rocheleau's remarks, of the committee. So perhaps with the chair's amendment or an amendment or an understanding that this discussion is on the record, and in light of the discussion and the spirit of the discussion we've had today that the ministers and other responsible people will be here, the motion before us might be acceptable to the Bloc.

Mr. Hanrahan: We're arguing in circles here. Mr. Chairman, you suggested that Mr. Rocheleau's proposal, in spirit and intent, is the same as the committee's point four. Given that the spirit and intent are essentially the same, why will we not accept Mr. Rocheleau's proposal?

Mr. Mills: Mr. Chairman, the one part of this proposal that concerns me is the last part where it says "including those documents relating to the government's planned expenditure cuts, the whole as proposed by the Prime Minister". Is that a necessary part of your proposal?

M. Rocheleau: On pourrait enlever «le tout tel que proposé par le premier ministre». On pourrait enlever cette partie-là, mais ce à quoi on tient, c'est: «poste par poste, avec l'aide de tous les documents et dossiers nécessaires à la bonne conduite de cette opération, de même que les documents traitant des coupures de dépenses projetées par le gouvernement».

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, I think motion four of the minutes describes what traditionally happens, whereas the motion before us addresses the concerns of the official opposition and the Reform Party, which are to cut government spending. The Bloc Québécois would like a Committee to oversee the entire government apparatus, but until now, this request has been denied by the government.

Yesterday, the Prime Minister gave us some means that we fully intend to use when he stated his own intention to strengthen the powers of the House Committees by intrusting them with a specific mandate. We have every intention of pursuing this.

I think we should now put this issue to a vote. We do not wish to unduly delay the Committee's work.

The Chairman: I may have a solution to your problem. I would suggest adding the following: "that the Committee consider, position by position, the Main Estimates".

I think the addition of those few words would meet your concerns. I don't want to engage in a lengthy debate on this issue. When the Minister and various representatives appear before the Committee, just as an example. . .

M. Adams: Monsieur le président, M. Rocheleau et M. Pélouin vont peut-être accepter votre proposition, mais il me semble que la motion dont nous sommes actuellement saisis anticipait un peu ce que vise celle du Bloc, ce qui indique clairement, à mon avis, que les membres souhaitaient que le ministre et d'autres responsables comparaissent devant le comité. De plus, tout ce qui a été dit ce matin va figurer aux procès-verbaux et témoignages, y compris la résolution et l'intention du comité, si je comprends bien les observations de M. Rocheleau. Donc, avec la modification proposée par le président ou une autre modification éventuelle, ou encore en reconnaissant simplement que les points précis de la discussion vont figurer au procès-verbal et que, dans l'esprit de cette discussion, les ministres et autres responsables vont comparaître, je pense que la motion dont nous sommes actuellement saisis pourrait éventuellement être acceptable pour les membres du Bloc.

M. Hanrahan: Nous tournons en rond. Monsieur le président, vous avez affirmé que l'esprit et l'intention de la motion de M. Rocheleau correspondent tout à fait à ce qui est dit au point 4 du document du comité. Étant donné que l'esprit et l'intention sont les mêmes, pourquoi ne pas simplement accepter la proposition de M. Rocheleau?

M. Mills: Monsieur le président, c'est la dernière partie de la proposition qui me préoccupe—là où l'on dit ceci: «de même que les documents traitant des coupures de dépenses projetées par le gouvernement, le tout tel que proposé par le premier ministre. . .». Tenez-vous absolument à inclure tout cela dans votre proposition?

Mr. Rocheleau: Well, I think we could delete the part where it says: "the whole, as proposed by the Prime Minister". We would be willing to delete that part, but we could not agree to make changes to the main body of the motion where it states: "position by position. . .with the help of all documents and files necessary to successfully carry out this evaluation, including those documents relating to the government planned expenditure cuts".

[Text]

C'est ce qui reflète les préoccupations de l'opposition.

Mr. Mills: What is your concern?

M. Rocheleau: La préoccupation, c'est d'avoir la certitude que le gouvernement fera l'effort nécessaire pour rationaliser ses dépenses et d'en faire l'illustration en comité.

• 1100

Mr. Hanrahan: I disagree with Mr. Mills. I think the essence of Mr. Rocheleau's argument is as proposed by the Prime Minister during Question Period of April 13, where he mentioned in his discussions in the House that the committees will be looking at these estimates in detail.

Mr. Zed: Mr. Chairman, with respect, I think we're putting too fine a point on the reply of the Prime Minister to another question put to him in Question Period.

This is the steering committee report, which was part of a natural, orderly, and planned contemplation by this committee for its business.

Frankly, I resent having to subject our witness, who has been invited to appear before us on the access to capital issue, to this kind of bantering, if you will. This is the president of a major company in this country. I don't believe that this kind of behaviour or emotion, particularly when he's come here to share with us his concerns so that we can properly conduct the affairs of this country, is appropriate at this time.

I would suggest, Mr. Chairman, that in the—

The Chairman: Excuse me, did you say motion or emotion?

Mr. Zed: Emotion.

I respect my colleagues in the Bloc and the Reform, but I also have to say that we have item four, which is our steering committee report, that either reflects or doesn't reflect what happened yesterday in our steering committee. I would respectfully request that we vote on that motion.

The motion you proposed this morning, Mr. Rocheleau, which was seconded by your colleague, Mr. Schmidt, has been tabled. I suggest we leave it tabled and at least extend the courtesy to our colleague from RoyNat. Then, either at the end of this meeting or at the next meeting of the industry committee, we discuss this matter.

Perhaps it's a matter of having a separate meeting for the steering committee to consider.

I just think that in the spirit of how we've been conducting ourselves as a new committee, I find it a little disruptive.

M. Rocheleau: Monsieur le président, on a présenté la motion et elle est appuyée; je souhaiterais que l'on passe au vote. En faisant un compromis «déplaisant», j'aimerais qu'elle fasse l'objet d'une prochaine rencontre du Comité et non pas du Comité directeur. Je souhaiterais maintenant qu'on vote.

[Translation]

That part is a clear reflection of the opposition's concerns.

M. Mills: Et en quoi consistent vos préoccupations, au juste?

Mr. Rocheleau: Our concern is that the government make every possible effort to bring its spending under control and to demonstrate to Committee members that a rationalisation process is under way.

M. Hanrahan: Je ne suis pas d'accord avec M. Mills. Je pense que l'argument de M. Rocheleau repose essentiellement sur ce qui a été proposé par le premier ministre même pendant la période des questions du 13 avril, alors qu'il a déclaré devant la Chambre que les comités vont examiner les prévisions budgétaires en détail.

M. Zed: Si vous me permettez, monsieur le président, je pense que nous attachons une trop grande importance à la réponse du premier ministre à une autre question qui lui a été posée pendant la période des questions.

Il convient de rappeler que nous parlons, en l'occurrence, du rapport du comité de direction, qui entrait dans le cadre du processus tout à fait normal et bien planifié que suit le comité pour examiner diverses questions.

Pour vous dire la vérité, je trouve inadmissible que l'on se livre devant un témoin que nous avons invité pour discuter de l'accès aux capitaux, à ce genre de badinage. Il s'agit, en l'occurrence, du président d'une grande entreprise nationale. À mon avis, il ne convient aucunement de se comporter de cette façon ni de se laisser aller à ce genre d'émotion devant un témoin qui vient partager ses préoccupations avec nous, afin de nous aider à mieux gérer les affaires du pays.

Je propose donc, monsieur le président, que...

Le président: Excusez-moi de vous interrompre, mais avez-vous parlé de «motion» ou d'«émotion»?

M. Zed: Émotion.

Je respecte mes collègues du Bloc québécois et du parti Réformiste, mais j'insiste sur le fait que l'article 4 du rapport du comité de direction reflète, je suppose, l'issue de sa réunion d'hier. Je demande donc respectueusement que nous mettions la motion au vote.

Monsieur Rocheleau, la motion que vous avez proposée ce matin qui était appuyée par votre collègue, M. Schmidt, a été déposée en bonne et due forme. Je suggère que nous en restions là pour l'instant et que nous ne fassions plus attendre notre collègue de RoyNat. Ensuite, à la fin de cette réunion ou à la prochaine réunion du Comité de l'industrie, nous pourrions y revenir.

Il faudrait peut-être même prévoir une réunion du comité de direction pour discuter de la question.

Étant donné l'esprit de coopération qui a caractérisé les travaux du comité jusqu'à présent, bien que nous existions depuis très peu de temps, je trouve malheureux que ce genre de problème nous empêche de progresser.

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, a motion has been tabled and seconded; I would therefore ask that it be put to a vote. To try and come up with some sort of compromise, I would like it to be discussed at the next meeting of the full Committee rather than at the Steering Committee. I would therefore ask that we now proceed with the vote.

[Texte]

[Traduction]

The Chairman: Which motion do we have before the committee right now?

Mr. Zed: Mr. Chairman, I believe item four is the motion presently before the committee. Mr. Rocheleau's motion, I believe, has been tabled. Am I not correct procedurally?

The Chairman: One could say that Mr. Rocheleau's motion is an amendment to the motion and, normally, we would vote first on the amendment to the motion.

Mr. Zed: I don't see it that way, Mr. Chairman, but I mean—

The Chairman: I don't know.

Mr. Zed: Madam Clerk, could you clarify this for us? Do we have item four on the table as a motion at the moment?

The Clerk: Within item four is the recommendation of the steering committee that the committee invite the Minister of Industry. Mr. Rocheleau's motion could be considered as an amendment to that motion because we already have mentioned that we will invite the Minister of Industry. He wishes to add this information to that motion. So as an amendment to item number four, the committee should vote on the amendment first.

Mr. Zed: I'd just like to clarify the situation procedurally. I thought that it was tabled. If it's been tabled, this is now the item on the floor. If there's an amendment being proposed, I guess there would have to be an amendment to that item four. Is that correct?

The Clerk: Does Mr. Rocheleau wish to propose his motion as an amendment to item four of the steering committee report?

M. Rocheleau: Je voudrais qu'elle soit présentée telle que formulée. Elle deviendra un amendement, une précision du texte qui est déjà...

• 1105

Le président: Il faudrait la remanier un peu car, de la façon dont elle est rédigée, il serait difficile de la comprendre comme une modification.

Mrs. Parrish: Can I ask you a question? According to *Robert's Rules of Order*, if a motion or an amendment changes the intent of the motion, it is not acceptable as an amendment. If the intent of Mr. Rocheleau's motion and the intent of item four are the same, which they have said fundamentally they are not, then it is not acceptable as an amendment.

It's a separate motion. It's been tabled. You have to vote on item four. You can't amend it if you're changing the intent of the motion. We've just had a great long debate that they don't have the same intent; therefore it can't be accepted as an amendment. It has to be a separate issue. It's now been tabled. You're voting on item four.

Le président: De quelle motion le comité est-il actuellement saisi?

M. Zed: Monsieur le président, je crois que le comité discute actuellement du point quatre. La motion de M. Rocheleau a déjà été déposée. Est-ce que je me trompe, en ce qui concerne la procédure à suivre?

Le président: On peut dire que la motion de M. Rocheleau modifie la motion principale et par conséquent, il faudrait normalement voter d'abord sur l'amendement.

M. Zed: Je ne suis pas de votre avis, monsieur le président, je veux dire...

Le président: En réalité, je n'en sais rien.

M. Zed: Madame la greffière, auriez-vous donc l'obligeance de tirer les choses au clair? Le comité est-il, ou non, actuellement saisi du point quatre du rapport?

La greffière: Le point quatre englobe la recommandation de comité de direction d'inviter le ministre de l'Industrie à comparaître. La motion de M. Rocheleau pourrait être considérée comme un amendement, puisque nous avons déjà dit que nous allons inviter le ministre de l'Industrie. Il souhaite simplement ajouter d'autres éléments à la motion principale. Donc, si l'on considère cette ajout comme un amendement au point quatre, il conviendrait que le comité vote d'abord sur l'amendement.

M. Zed: J'aimerais quelques éclaircissements en ce qui concerne la procédure à suivre. Je croyais que la motion en question avait déjà été déposée. Si c'est le cas, c'est de cette motion-là que nous sommes actuellement saisis. Si l'on souhaite proposer un amendement, il faudrait à ce moment-là que l'amendement vise le point quatre, n'est-ce pas?

La greffière: M. Rocheleau souhaite-t-il que sa motion soit considérée comme un amendement au point quatre du rapport du comité de direction?

Mr. Rocheleau: I would like it to be voted on as worded. It could indeed be seen as an amendment or further clarification of the proposal that has already...

The Chairman: I think we may have to rework it a little bit because, based on the way it is currently worded, it could hardly be considered an amendment.

Mme Parrish: Puis-je vous poser une question? Selon *Roberts Rules of Order*, une motion ou un amendement qui modifie l'intention de la motion initiale ne peut être considéré comme un amendement. Si l'intention de la motion de M. Rocheleau n'est pas la même que celle du point quatre—et lui et ses collègues ont bien dit qu'elles sont fondamentalement différentes—à ce moment-là, on ne peut pas l'accepter à titre d'amendement.

Il s'agit en réalité d'une motion distincte. Elle a d'ailleurs été déposée. Vous devez donc mettre le point quatre aux voix. Un amendement qui modifie l'intention de la motion initiale ne peut être considéré comme un amendement. Nous venons de débattre en long et en large le fait que l'intention de ces deux motions n'est pas la même; par conséquent, il ne peut s'agir d'un amendement. Il faut que cette motion soit abordée séparément. D'ailleurs, elle a déjà été déposée. Nous devons donc voter sur l'article quatre.

[Text]

Mr. Zed: That's my reading of the rules.

Le président: Je pense que cette motion est redondante et n'est pas recevable car elle décrit exactement ce qu'est l'étude des prévisions budgétaires du gouvernement. Il faudrait peut-être en venir à cette conclusion. Voulez-vous proposer rapidement certains rajouts à la question 4? Prenez quelques minutes pour la regarder.

M. Rocheleau: Monsieur le président, on pourrait dire: «Que le Comité examine, poste par poste, le budget des dépenses principal de 1994-1995, fasse l'analyse complète des dépenses du ministère et des organismes relevant de son autorité, avec l'aide de tous les documents» et on pourrait alors enlever «proposé par le Premier ministre», car cela figure déjà au *hansard*. Cela préciserait le sens de la proposition et je souhaiterais que ce soit conservé tel quel. On pourrait après «examine le budget des dépenses principal 1994-1995», ajouter «et qu'il invite les ministres de l'Industrie. . .»

Le président: Qu'est-ce que vous proposez?

M. Rocheleau: Que le Comité examine le budget des dépenses principal 1994-1995. . .

Le président: Que le Comité examine, poste par poste?

M. Rocheleau: Ou qu'il procède à l'analyse, poste par poste, des dépenses de son ministère avec l'aide de tous les documents et dossiers nécessaires à la bonne conduite de cette opération, de même que les documents traitant des coupures de dépenses projetées par le gouvernement et qu'il invite les ministres de l'Industrie. . .

Mr. Zed: Excuse me, I was okay with you until you started to include those documents relating to government's planned expenditure cuts, because those documents may or may not be part of the minister's estimates. I don't know, nor do you, nor do any of us. Frankly, I don't think that the minister's or the department's discretion ought to be fettered in any way.

• 1110

There is a long, time-honoured tradition of the minister's estimates coming before our committees. I would be very concerned about supporting this motion that may add or read into it something that has not been intended.

Dr. Adams had mentioned earlier that certainly the spirit of what has been discussed earlier, the spirit of what has been long appreciated here, is known, and we know what you're interested in.

M. Rocheleau: Monsieur le président, il faut revenir aux propos du Premier ministre, où l'on dit:

. . .et je suis certain que tous les présidents de ces comités seront très heureux d'étudier toutes les recommandations de compressions de dépenses; ainsi les députés seront très contents.

C'est pour cela qu'il faut parler des coupures, car nous —et cela devrait vous préoccuper également—, nous préoccupons de la rationalisation des dépenses du gouvernement. Nous voulons qu'il y ait des coupures, mais nous ne voulons pas des coupures improvisées mais plutôt des coupures planifiées. Il y a un sous-entendu à ce débat-là.

[Translation]

M. Zed: J'ai la même interprétation des règles de procédure.

The Chairman: I feel this motion is redundant and out of order, as it describes the actual work involved in considering the Main Estimates. I believe this should probably be the Committee's conclusion. Would you like to quickly move some additions to point four? Take a few minutes to look it over.

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, we could say the following: "that the Committee consider, position by position, the 1994-95 Main Estimates, undertake a thorough evaluation of the expenditures of the Department and those agencies under its jurisdiction with the help of all documents. . ." and then simply delete the part that says: "as proposed by the Prime Minister", as that is already set out in Hansard. That would make the meaning of the motion quite clear and I would hope that we could use that specific wording. After "consider the 1994-95 Main Estimates", we could add the words "and invite the ministers of Industry. . ."

The Chairman: What are you proposing?

Mr. Rocheleau: I propose that we say: "that the Committee consider the 1994-95 Main Estimates. . ."

The Chairman: "That the Committee consider, position by position. . ."

Mr. Rocheleau: Or that it undertake an evaluation, position by position, of the expenditures of the Department, with the help of all documents and files necessary to successfully carry out this evaluation, including those documents relating to the government's planned expenditure cuts, and that it invite the ministers of Industry. . .

M. Zed: Excusez-moi de vous interrompre. Tout cela me semblait acceptable jusqu'au moment où vous avez commencé à parler des documents traitant des projets de réductions budgétaires du gouvernement, car les documents en question peuvent ne pas être visés par le budget principal des dépenses du ministère. C'est possible, mais je n'en sais rien, et aucun membre du comité n'est en mesure de le savoir. À mon avis, il ne convient de limiter de quelque façon que ce soit le pouvoir discrétionnaire du ministre.

Depuis longtemps, la tradition veut que le budget des dépenses du ministre soit examiné par les comités. J'hésiterais à appuyer cette motion qui serait susceptible d'ajouter, ou de passer pour ajouter, un élément qui n'était pas prévu.

Monsieur Adams a mentionné plus tôt que l'esprit du débat que nous avons eu et que nous apprécions depuis longtemps, est connu et que nous savons ce qui vous intéresse.

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, we must go back to what the Prime Minister said:

. . .and I am convinced that all the Chairpersons of those Committees will be very happy to study all recommendations about spending cuts; this way, members of Parliament will be very happy.

That's the reason why we have to discuss cuts. We are concerned—and you should be too—by the planning of government spending. We want cuts, but we don't want them to be improvised but planned. This is what this discussion is really all about.

[Texte]

[Traduction]

Le président: Si le ministre vient ici et nous dit qu'il va fermer le bureau fédéral de développement régional pour le Québec, vous allez appuyer cette motion, je suis certain.

M. Rocheleau: On va l'étudier à son mérite.

Mrs. Parrish: Mr. Chairman, I assume that with the additions you are now considering an amendment to the original motion that we debated—

The Chairman: I was trying to figure out if it's possible to come up with an amendment that would satisfy all the members of the committee. I don't know if it's all that probable.

Mrs. Parrish: Frankly, Mr. Chairman, we had a steering committee here until quite late last night. Mr. Rocheleau and Mr. Schmidt were here and they didn't propose these changes at that time. So they've given us very short notice on this, and they're rather extensive changes.

This is what I would suggest at this time. I would be most comfortable, if you wish to accept them as amendments, to vote on the amendments. I would not intend to vote for them because I think they substantially change the original motion.

We had plenty of opportunity to talk about it last night and these suggestions were not even broached. That pretty well puts the steering committee's usefulness down the drain. There's absolutely no purpose to having a steering committee if this was agreed upon by the entire steering committee last night and then new suggestions are dropped on us out of the skies.

So I would like to vote on the amendments. I would vote to defeat them and then go back to the original motion that we all agreed upon last night.

Mr. Zed: Mr. Chairman, I would like to add something. If it's agreeable with Mr. Rocheleau and with Mr. Schmidt and following what my colleague has suggested, perhaps we should refer this matter back to the steering committee to keep within the spirit of cooperation that we have been working on.

Perhaps we could agree it would go to the steering committee. Then the steering committee would look at it to try to work out a solution. I'm very mindful of our witness here and of the business of this committee. The business of this committee at the moment is access to capital. We're in the middle of a study.

M. Rocheleau: Monsieur le président, j'aimerais qu'on revienne à la première proposition que j'ai présentée ce matin et qu'on se prononce sur cette motion.

Le président: D'accord.

Mr. Adams: Mr. Chairman, I appreciate what my colleague just said, but I understood Mr. Rocheleau before, and I said rightly that we're concerned about referring it back to the steering committee.

As we have the witness waiting, I would like to move again that we simply defer this matter to the next full meeting of the committee so it can be fully debated and so that we have time to go through these things.

It would be a full meeting of the committee rather than the steering committee. I understood Mr. Rocheleau before to say that this—and I think it is—a matter that goes beyond the steering committee.

The Chairman: If the Minister comes here and tells us that he's closing the federal office for regional development in Quebec, I'm sure you are going to support this motion.

Mr. Rocheleau: We will study its merits.

Mme Parrish: Monsieur le président, je suppose que ces ajouts vous amènent à envisager de modifier la motion que nous avons examinée. . .

Le président: Je me demandais s'il serait possible de proposer un amendement qui conviendrait à tous les membres du comité. Je ne sais pas dans quelle mesure ce serait possible.

Mme Parrish: Franchement, monsieur le président, le comité de direction a travaillé assez tard hier soir. M. Rocheleau et M. Schmidt étaient là, mais ils n'ont proposé aucune modification. Par conséquent, ils nous laissent bien peu de temps pour les changements assez approfondis qu'ils demandent.

Voici ce que je proposerais pour le moment. Je préférerais voter sur des amendements, si vous acceptez de les considérer comme tels. Je n'ai pas l'intention d'appuyer ces amendements, parce que je pense qu'ils modifient trop profondément la motion initiale.

Hier soir, alors qu'on avait beaucoup de temps pour en parler, nous avons à peine effleuré ces suggestions. Ça en dit long sur l'utilité du comité de direction. J'ai l'impression que le comité de direction ne sert absolument à rien puisque tout le monde était d'accord hier soir et que de nouvelles propositions nous tombent du ciel ce matin.

C'est pourquoi je préférerais voter sur les amendements. Je voterai contre afin qu'on revienne à la motion initiale que nous avons adoptée hier soir.

M. Zed: Permettez-moi, monsieur le président, de vous proposer quelque chose. Si MM. Rocheleau et Schmidt sont d'accord et selon la suggestion de mon collègue, on pourrait peut-être demander au comité de direction de réexaminer la question pour respecter l'esprit de collaboration qui a toujours été le nôtre.

Nous devrions peut-être accepter de renvoyer la question au comité de direction qui pourrait l'examiner et trouver une solution. Le comité doit en effet poursuivre ses travaux et entendre le témoin ici présent. Le comité s'intéresse actuellement à l'accès aux capitaux. C'est le sujet que nous étudions en ce moment.

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, I would like to come back to the first proposal I made this morning and I would like members to vote on this motion.

The Chairman: O.K.

M. Adams: Monsieur le président, je tiens compte de ce que vient de dire mon collègue, mais j'avais compris ce qu'avait demandé M. Rocheleau auparavant et j'ai bien dit qu'il voulait renvoyer la question au comité de direction.

Puisqu'il y a un témoin qui attend, j'aimerais proposer que l'on reporte tout simplement cette question à la prochaine séance plénière du comité afin qu'on puisse la débattre et qu'on ait le temps de l'étudier sous tous les angles.

J'estime qu'il faudrait examiner cette question en séance plénière plutôt qu'au comité de direction. M. Rocheleau a dit un peu plus tôt—et je suis de son avis—que cette question dépasse les compétences du comité de direction.

[Text]

Mr. Mills: I would second that motion.

The Chairman: So we have a motion to defer consideration of item four of the steering committee's report to the next full meeting—

Mr. Mills: No, to defer Mr. Rocheleau's—

Mr. Adams: Well, this entire discussion. This entire discussion is item four and Mr. Rocheleau's discussion, yes. This whole matter.

Mr. Mills: The whole kit and caboodle.

The Chairman: Right.

Now the only caution that I would express is that maybe we'd better call a full meeting of the committee. The next scheduled full committee meeting is next Tuesday. It's a televised meeting and I would suggest it would not be appropriate to use the time that we have before television when we're supposed to be dealing with access to financing. So we'll have to schedule another full meeting of the committee.

Mr. Zed: How about Sunday?

Mr. Mills: Monday would be better.

The Chairman: Well, perhaps. Anyway—

M. Rocheleau: Ou mardi après-midi?

Le président: Mardi après-midi.

[Translation]

M. Mills: J'appuie cette motion.

Le président: Nous avons donc une motion proposant de reporter l'étude de l'article quatre du rapport du comité de direction au cours de la prochaine séance plénière. . .

M. Mills: Non, de reporter l'examen des modifications de M. Rocheleau. . .

M. Adams: Enfin, tout le débat. Tout le débat sur l'article quatre et les modifications de M. Rocheleau.

M. Mills: Tout le fourbi.

Le président: Exactement.

La seule précaution que j'aimerais prendre, c'est peut-être de convoquer une séance plénière du comité. La prochaine est prévue mardi. Cette séance étant télévisée, j'estime qu'il ne serait pas approprié d'utiliser le temps d'antenne pour examiner cette affaire, alors que nous sommes censés parler d'accès au financement. Nous allons donc prévoir une autre séance plénière du comité.

M. Zed: Que diriez-vous de dimanche?

M. Mills: Je préfère lundi.

Le président: Peut-être. De toute façon. . .

Mr. Rocheleau: Or Tuesday afternoon?

The Chairman: Tuesday afternoon.

• 1115

The motion then is to defer discussion of item four of the steering committee's report to us and the amendment presented by Mr. Rocheleau to a full meeting of the committee next Tuesday afternoon.

Motion agreed to

The Chairman: Mr. Legrove, I thank you for being so patient. Welcome to our committee.

Mr. Leo G. Legrove (President and Chief Executive Officer, RoyNat Inc.): I'm very pleased to be here. I'll make a very brief opening comment to allow more time for your questions.

You have before you a copy of my covering letter to our brief. In those four pages I outline the background of RoyNat, our history, who we are and what we do. I think we're very proud of our contribution to this sector of our business.

Secondly, and very importantly, there is the first appendix to my letter. In that appendix I list fourteen points that I feel are very important to the small business sector.

I could have written three or four pages on many of those items in those fourteen points in the first appendix. Time just didn't allow it. I had to do this report in a rush. Actually I did it on a Sunday afternoon at home. It was very rushed and these points could be expanded very easily.

The second, third, fourth and fifth appendices are just mentioned in my letter and provide you with more information.

La motion propose donc de reporter le débat du point quatre du rapport du comité de direction et de l'amendement présenté par M. Rocheleau à la prochaine séance plénière du comité, mardi après-midi.

La motion est adoptée

Le président: Monsieur Legrove, je vous remercie de votre patience. Bienvenue au comité.

M. Léo G. Legrove (Président et directeur général, RoyNat Inc.): Je suis très content d'être ici. Je vais présenter quelques commentaires très brefs afin de garder plus de temps pour les questions.

Vous avez devant vous un exemplaire de la lettre qui accompagne mon mémoire. Dans ce document de quatre pages, je présente l'histoire de RoyNat, j'explique ce que nous sommes et ce que nous faisons. Je crois que nous sommes très fiers de notre contribution à ce secteur de notre entreprise.

Deuxième chose très importante, dans l'annexe un de ma lettre, je présente 14 points qui me paraissent essentiels pour le secteur de la petite entreprise.

J'aurais pu écrire trois ou quatre pages sur plusieurs des 14 points qui figurent dans cette première annexe. Je n'en ai tout simplement pas eu le temps. J'ai rédigé ce rapport à la hâte, chez-moi, dimanche après-midi. J'ai donc mentionné de manière sommaire ces points que je pourrais développer très facilement.

Dans ma lettre, je me contente de mentionner les annexes deux, trois, quatre et cinq qui offrent des compléments d'information.

[Texte]

[Traduction]

Probably the very key part of my presentation is the sixth appendix. That consists of a number of copies of our client testimonial ads and client comments. I think this should give you a very strong feel for the company and in my mind tells you what is really at the heart of RoyNat.

The seventh appendix contains some of our material used for advertising.

Lastly, appendix eight is our 1991 annual report.

I would be glad to answer your questions now.

The Chairman: I thank you, Mr. Legrove.

Mr. Schmidt: Could you go into a little more detail, please, sir? By the way, I really found this a wonderful presentation because I like the pithiness of the comments. I didn't have to go through a whole bunch of stuff to get to the... I like that very much.

On to the second point. Could you clarify just a little bit, in the case of bankruptcies, the extent to which the government's prior claims to the assets of the companies that have declared bankruptcy place a burden on the lending institution?

Mr. Legrove: It will depend on each particular account. In some cases the prior charge could be higher than others.

Mr. Schmidt: Yes, of course.

Mr. Legrove: In each case, I think any lender or bank will look at the possibility of the prior charges.

If you have a business that's more labour-intensive, you could have a much higher level of some of these prior government charges ranking ahead of you.

With respect to real estate taxes, I've seen many cases where a municipality has allowed the real estate taxes to accumulate for three years or more and completely exceed the amount of security on the real estate. We end up with zero security. I thought we had our first mortgage on a property and it ends up that the town has a first charge and we have zero. This definitely is a very important factor.

Mr. Schmidt: If these other governments allow such an accumulation of debts to them to accumulate, is there something in the operation or the implementation of government's programs or the demands on taxes or payment of things that should become more efficient so that three years of taxes do not accrue?

• 1120

Mr. Legrove: I think a government should be considered a creditor like anybody else. Why should the government rank ahead of anybody else? I think it should be a creditor the way anybody else is a creditor.

Mr. Schmidt: If that's the case, what would be the effect if the government took its proportionate loss, as the lender does, if they were ranked with all other creditors? Do you have any idea what that proportion would be?

Mr. Legrove: I wouldn't know the figure. In most bankruptcies, the creditors end up getting zero.

L'annexe six est probablement la plus importante. Elle contient plusieurs exemplaires des témoignages et des commentaires de nos clients. Je pense que cela devrait vous donner une idée assez précise de la société. À mon avis, toutes ces informations vous expliquent vraiment ce qu'est RoyNat.

La septième annexe réunit quelques documents publicitaires.

Enfin, la huitième annexe est notre rapport annuel de 1991.

Je me tiens maintenant à votre disposition pour répondre à vos questions.

Le président: Merci monsieur Legrove.

M. Schmidt: Pourriez-vous nous donner un peu plus de détails? En passant, je vous félicite pour votre exposé dont j'admire la concision. Vous nous évitez d'avoir à examiner une pile de documents... J'aime beaucoup cela.

Deuxièmement, j'aimerais vous demander de nous expliquer dans quelle mesure les établissements de crédit souffrent de la priorité qu'a le gouvernement sur les actifs des sociétés qui ont déclaré faillite?

M. Legrove: Cela varie selon les cas. Parfois, la première créance est plus élevée que les autres.

M. Schmidt: Oui, en effet.

M. Legrove: Dans chaque cas, je pense que le créancier ou la banque doit vérifier s'il y a une créance antérieure.

Dans le cas d'une entreprise à haute intensité de main d'oeuvre, il est possible qu'un plus grand nombre de créances antérieures du gouvernement aient priorité par rapport aux autres.

Dans le cas des taxes immobilières, j'ai constaté à plusieurs reprises que certaines municipalités permettent aux taxes de s'accumuler pendant trois années, ou même plus, dépassant ainsi la garantie que constitue le bien immobilier. Dans ce cas, les créances ne sont plus garanties. Il m'est arrivé de penser que nous étions le premier créancier hypothécaire d'une propriété alors que nous n'avions droit à rien, étant donné que la municipalité avait une créance prioritaire. C'est un facteur extrêmement important.

M. Schmidt: Puisque les autres paliers de gouvernement laissent ainsi les créances s'accumuler, que peut-on faire au niveau de l'application des programmes du gouvernement ou des demandes de paiement des taxes pour éviter qu'elles ne s'accumulent pendant trois ans?

M. Legrove: À mon sens, le gouvernement doit être considéré comme un créancier au même titre que les autres. Pourquoi aurait-il la priorité? J'estime qu'il devrait être un créancier comme les autres.

M. Schmidt: Dans ce cas, pouvez-vous nous dire quelle serait la proportion qui reviendrait au gouvernement s'il était traité sur le même pied que les autres créanciers?

M. Legrove: Je ne peux pas vous donner de chiffres. Dans la plupart des faillites, les créanciers n'obtiennent rien du tout.

[Text]

I mentioned in my submission that we lost money on 80% of the accounts that we liquidated last year. If we lost money as a secured lender, you would lose money ranking behind us.

Mr. Schmidt: But there is a big difference between losing 10% or 20% and losing 80%.

Mr. Legrove: I say we lost money on 80% of our accounts. On some accounts we lost 100% of the loan. It ranges from 100% loss to a minimal loss.

Mr. Schmidt: If you did an average on the 80% on which you lost, would you have lost 50% of your loan? What would you have lost?

Mr. Legrove: I would be guessing. I could get the information for you. I am sure we have it in our head office on the computer. We could get it for you.

On the loans on which we do lose money, 80% lose maybe 70% of the loan, on average. That's a rough guess on my part. Some loans are wiped out entirely. We lose the whole account.

Mr. Schmidt: I appreciate that. Surely you would not lose 100% on every loan.

Mr. Legrove: No, definitely not.

Mr. Schmidt: I had another question, Mr. Chairman, but I will leave it for later.

Mr. Zed: Thank you very much, sir, for coming today. We appreciate your patience with our committee's procedural problems this morning.

I was struck also by the direct suggestions you gave us as an appendix to your report. What I was most interested in with regard to your comments was the line you cited from item 11.

You said:

Many lenders reacted by cutting back on credit to their customers. This in turn accentuated the problem to all businesses, large and small.

As you know, some of what we are discussing in this committee involves banks and access to capital. I was wondering whether you could share with us some anecdotes or some of your thoughts about whether you have picked up a lot of business as a result of the treatment of the chartered banks, the A banks, to small-business customers.

Are you finding that obviously you have developed a market that is a significant market in the country now because the A banks aren't taking the risks you're taking? What are you doing that is making you successful? What do you believe the banks are doing that is allowing you to pick up their business?

I am not asking for your secret.

Mr. Legrove: It's not secret. I summarize it in three points. The obvious one is that we are much smaller than the banks are. We have 160 employees in total across Canada. When you are smaller, you can move a lot faster and give a lot more personal service. We feel that we are the Cadillac of our business. We give the best service of anybody to our clients. This is why I gave you copies of those ads.

[Translation]

Je signale dans mon mémoire que nous avons perdu de l'argent sur 80 p. 100 des comptes que nous avons liquidés l'an dernier. Lorsque le créancier garanti perd de l'argent, les autres créanciers en perdent aussi.

M. Schmidt: Mais il y a une grosse différence entre une perte de 10 p. 100 ou 20 p. 100 et une perte de 80 p. 100.

M. Legrove: J'ai dit que nous avons perdu de l'argent sur 80 p. 100 de nos comptes. Dans certains cas, nous avons perdu la totalité du prêt. Cela varie de la perte totale à une perte minimale.

M. Schmidt: Quelle serait la moyenne des sommes que vous perdez? Est-ce 50 p. 100 du montant prêté? À combien se chiffrent vos pertes?

M. Legrove: Je ne peux pas vous dire exactement, mais je pourrais vous faire parvenir les renseignements. Je suis certain que nous les avons dans notre ordinateur au siège social. Je peux les obtenir pour vous.

Lorsque nous avons une mauvaise créance, dans 80 p. 100 des cas, en moyenne, nous perdons peut-être 70 p. 100 du montant. C'est une évaluation approximative. Il nous arrive parfois de perdre entièrement l'argent que nous avons prêté.

M. Schmidt: Je comprends. Mais vous ne perdez probablement pas 100 p. 100 sur tous vos prêts.

M. Legrove: Non, certainement pas.

M. Schmidt: J'ai une autre question, monsieur le président, mais je vais la garder pour plus tard.

M. Zed: Merci d'être venu témoigner aujourd'hui et merci également pour votre patience pendant notre débat sur les questions de procédure du comité.

Par ailleurs, je suis frappé par les suggestions directes que vous présentez en annexe à votre rapport. Ce qui m'a le plus intéressé, ce sont vos commentaires concernant le point 11.

Voici ce que vous dites:

De nombreux prêteurs ont réagi en réduisant le crédit accordé à leurs clients. Cela a aggravé le problème pour toutes les entreprises, grandes ou petites.

Comme vous le savez, les travaux de notre comité portent sur les banques et l'accès aux capitaux. Je me demande si vous pourriez nous livrer quelques anecdotes ou impressions? Dites-nous si le traitement que réservent les banques à charte, les banques de la catégorie A, à leurs clients des petites entreprises, s'est traduit par une augmentation de votre chiffre d'affaires.

À votre avis, le refus des banques de catégorie A de prendre les mêmes risques que vous vous a-t-il permis de vous tailler une part importante du marché? Quelle est la raison de votre succès? Selon vous, pourquoi les clients des banques préfèrent-ils désormais s'adresser à vous?

Je ne vous demande pas de nous livrer votre secret.

M. Legrove: Ce n'est pas un secret. Je vais vous expliquer cela en trois points. Tout d'abord, notre société est beaucoup plus petite que les banques. Au total, nous avons 160 employés au Canada. Quand on est plus petit, on agit beaucoup plus vite et on offre un service beaucoup plus personnel. Nous avons l'impression d'être la Cadillac de notre secteur. C'est nous qui donnons le meilleur service aux clients. C'est pourquoi je vous ai fourni des copies de nos publicités.

[Texte]

[Traduction]

I think it is important that we can move a lot faster and give a lot more personal service. We have a very high quality of staff who meet face to face with our clients. Personally, I have met many of our clients over the years and know many of them. Size is important.

Secondly, we specialize in just one business. We have spent 32 years doing only term loans to small business. When you specialize in any one area you get better at it. We have specialized in this area. If you read that letter from one of our clients in our Hamilton branch, that is very typical.

Briefly, size and the fact that we specialize are the two key points. There is also the quality of our staff.

Yes, we have done more business in the last couple of years. We have picked up some business even in a slow economy.

• 1125

Mr. Zed: A follow-up to that is the issue of the conduct of banks. You certainly must hear many stories from some of these small and medium-sized businesses that were turned down by banks.

Mr. Legrove: Yes.

Mr. Zed: Why would you take the loan when the bank wouldn't?

Mr. Legrove: I think we've gone through a very difficult period in the economy. Your own government has to cut back on some of its expenses to lower the deficit.

I think the banks had to cut back on some of their losses. The banks have suffered some huge losses in the last two years. We examine the profit and loss statements of the banks very carefully to see how we compare to them. If you look at the bank statements for the year-end October 1992, you'll find the banks lost substantially in Canada on business loans. When you lose money, as the government does too, you have to try to correct that. You can't go on losing money. I think the banks probably became very careful with some of their loans, and rightfully so. They had maybe been too generous in the 1980s when things were really booming along.

Mrs. Parrish: The gentleman who was here before you talked about strategies for success. He'd done a whole research project on small businesses and found that success was based on various things such as management skills and research and development.

I asked him if he could give us a profile, from his research, of a company that was a good risk. Can you do the same thing for me? I'm sorry if I missed part of your discussion, but could you give me just a quick reader's digest profile of a company that would have absolutely no problem getting money from you?

Mr. Legrove: When any client comes to us we look primarily at three major points as well as a number of others. The most important factor is always management quality. The biggest reason for bankruptcies has always been weak management. I think all studies have confirmed that.

Pour moi, il est important d'agir plus vite et de donner un service plus personnel. Nous avons des employés extrêmement compétents qui rencontrent nos clients en personne. Moi-même, j'ai rencontré un grand nombre de nos clients au fil des ans et j'en connais beaucoup. Donc, la taille est importante.

Deuxièmement, nous sommes spécialisés. Depuis 32 ans, nous n'offrons que des prêts à échéance fixe aux petites entreprises. Quand on se spécialise dans un secteur donné, on devient meilleur. C'est le secteur que nous avons choisi. La lettre d'un de nos clients de la succursale d'Hamilton est très caractéristique et révélatrice.

Par conséquent, la taille et la spécialisation de notre société sont deux facteurs importants. Il y a également la qualité de notre personnel.

C'est vrai que notre chiffre d'affaires a augmenté depuis deux ans. Le ralentissement de l'économie ne nous a pas empêchés d'augmenter le nombre de nos clients.

M. Zed: À cela, il faut ajouter l'attitude des banques. On entend souvent dire que les banques refusent d'accorder des prêts à certaines petites et moyennes entreprises.

M. Legrove: En effet.

M. Zed: Pourquoi acceptez-vous d'accorder un prêt aux entreprises qui se font rejeter par les banques?

M. Legrove: Je pense que nous avons traversé une période très difficile sur le plan économique. Votre propre gouvernement a décidé de réduire ses dépenses afin de diminuer le déficit.

De leur côté, les banques ont dû réduire certaines de leurs pertes. Depuis deux ans, les banques ont essuyé des pertes énormes. Nous examinons très attentivement les états des résultats des banques afin de faire la comparaison. Si vous examinez les études bancaires pour l'année qui a pris fin en octobre 1992, vous vous apercevrez que les banques ont perdu beaucoup d'argent sur les prêts commerciaux au Canada. Lorsque vous perdez de l'argent, comme le gouvernement, d'ailleurs, vous essayez de rectifier le tir. Vous ne pouvez pas vous permettre de perdre constamment de l'argent. Je pense que les banques prennent beaucoup plus de précautions avec leurs prêts, à juste titre d'ailleurs. Elles avaient peut-être été trop généreuses dans les années quatre-vingt, lorsque l'économie était très prospère.

Mme Parrish: Le témoin qui vous a précédé nous a parlé de stratégies de succès. Il a fait toute une recherche sur les petites entreprises et il a pu ainsi observer que le succès dépend de divers facteurs, tels que les compétences de gestion ainsi que la recherche et le développement.

Je lui ai demandé s'il pouvait, à partir de sa recherche, dessiner pour nous le profil d'une entreprise qui constitue un bon risque. Pouvez-vous faire la même chose? Je regrette d'avoir manqué une partie de vos commentaires, mais j'aimerais vous demander de broser rapidement pour moi le profil d'une entreprise à qui vous n'hésitez pas une seconde à prêter de l'argent.

M. Legrove: Quand un client vient nous voir, nous nous penchons principalement sur trois éléments fondamentaux. Le facteur le plus important est toujours la qualité de la gestion. La cause principale des faillites est toujours la mauvaise gestion. Toutes les études le confirment.

[Text]

Second, we look at earnings history or earnings forecast in many cases.

Third, we look at security. Any lender by definition is secured. If you're not secured, you're an equity investor. So security ranks third to us. We'll make a loan that is exposed and take a risk on security if we feel the earnings and potential are very strong.

Mrs. Parrish: Let's suppose a company came to you that had been doing one particular thing for quite some time and wanted to branch out. It had researched and developed its own innovative technology that you had never heard of before. It was high-risk stuff and you didn't know whether or not it was going to work. If the company had been given some research money from the government, would that swing you one way or the other? Would you consider it a better risk?

Mr. Legrove: I think any sources of money they might have would help their project. We often make loans to companies that have applied for and received help from provincial and federal governments. It always helps your confidence if more people are looking at the account and approving it. Government grants or loans would certainly be factors we'd look at favourably.

Mrs. Parrish: Would it also make a difference to you if the company was developing something that would have a high export market?

Mr. Legrove: We look at business quality. Whether the company is exporting or selling in Canada is immaterial to us. We want to make a loan to a company that's doing well and will pay us back. We don't make a judgment based on whether the product is sold in Atlantic Canada, western Canada, the United States, or anywhere else.

Mrs. Parrish: If it's a very young company—and management skills seem to be your most important criterion—with a young manager with a very short track record, is he or she at a disadvantage?

Mr. Legrove: I think he or she would normally be at a disadvantage. Any new business would have problems, but again it depends on the size. If you're talking about a very small business, it would be covered under the SBLA. Our minimum loan is roughly \$300,000, which is the limit where the SBLA ends. We don't have that many branches across Canada, but the banks do, in order to service the SBLA loans. Normally, the person you're talking about would probably be qualifying for an SBLA loan.

Mrs. Parrish: The case I'm thinking of is bigger than that, but thank you very much.

[Translation]

Deuxièmement, nous examinons les revenus antérieurs ou futurs, dans beaucoup de cas.

Troisièmement, nous vérifions les garanties. Par définition, le créancier doit prendre une garantie. S'il n'est pas garanti, il fait du financement par actions. Pour nous donc, la sécurité vient en troisième rang. Nous pouvons accorder un prêt qui comporte certains risques en ce qui concerne la garantie si nous estimons que les gains et le potentiel sont excellents.

Mme Parrish: Prenons le cas d'une entreprise qui déciderait de diversifier ses activités après être restée dans le domaine pendant quelque temps. Cette compagnie vous présente une nouvelle technologie qu'elle a mise au point et dont vous n'avez jamais entendu parler auparavant. L'aventure est assez risquée et vous ne savez pas comment tout cela va tourner. Votre décision sera-t-elle influencée, d'une façon ou d'une autre, par le fait que l'entreprise a reçu des crédits de recherche du gouvernement? Est-ce que cela vous amènera à déduire que le risque est moins grand?

M. Legrove: Je pense que tout apport de fonds peut être utile à ce genre d'entreprise. Il nous arrive souvent de consentir des prêts à des entreprises qui ont demandé ou reçu de l'aide des gouvernements provincial et fédéral. C'est toujours plus rassurant lorsque plusieurs personnes examinent un compte et l'approuvent. L'octroi d'une subvention ou d'un prêt par le gouvernement est certainement un facteur positif que nous prenons en compte.

Mme Parrish: Est-ce que cela fait une différence si l'entreprise met au point un produit qui se vendrait très bien sur le marché des exportations?

M. Legrove: Ce qui nous intéresse, c'est la qualité de l'entreprise. Nous ne tenons absolument pas compte du fait que l'entreprise vend au Canada ou à l'exportation. Nous prêtons aux entreprises qui ont des bons résultats et qui nous paraissent capables de nous rembourser. Notre décision est tout à fait étrangère au fait que le produit fabriqué est vendu dans la région de l'Atlantique, dans l'Ouest, aux États-Unis ou ailleurs.

Mme Parrish: Dans le cas d'une entreprise toute nouvelle, est-ce qu'on peut dire qu'un jeune directeur ayant très peu d'expérience est désavantagé, puisque la compétence en matière de gestion est pour vous le critère le plus important?

M. Legrove: De manière générale, un jeune entrepreneur est moins avantagé. C'est le cas pour toutes les nouvelles entreprises, mais là encore, tout dépend de la taille. Les très petites entreprises sont garanties en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Nous prêtons, au minimum, environ 300 000\$, ce qui est le plafond garanti par la loi. Contrairement aux banques, nous n'avons pas énormément de succursales dans le pays qui sont en mesure d'offrir les services requis dans le cadre des prêts garantis par la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Normalement, un chef d'entreprise comme celui dont vous avez parlé serait admissible à un prêt garanti par cette loi.

Mme Parrish: L'exemple que j'ai en tête correspond à une entreprise un peu plus grande, mais je vous remercie de vos précisions.

[Texte]

[Traduction]

• 1130

Mr. Legrove: To begin at a larger size than that. . . I do not know how many businesses there are that begin looking for term money over \$500,000.

Mrs. Parrish: If you radically alter what you are doing, the one that keeps coming to mind is one I visited last week, where they were producing low-heat lights for dentists to work under. They decided to go completely off that and produce the blue lights to make enamelled fillings. Now they are doing research into bladder cancer with red light.

They had a major upswing. They have been wildly successful. They have doubled their staff twice in the last four years.

But they got family money and research money. They could get no bank money.

Mr. Legrove: Well, I can assure you that if you look at some of our clients, many started from scratch. Many started with very little cash, but today often they are very wealthy.

Mr. Schmidt: I found your point 14 interesting. It says: "We submit that some problems have been caused by government and can be solved by government if they have the resolve".

Would it be possible to ask you what might be an example there?

Mr. Legrove: That is very delicate, and I added it at the very end.

Mr. Schmidt: I understand.

Mr. Legrove: I've found in the past that governments tend to talk a good game but often do not follow through on things. I hope that your committee has the courage to follow through on some things.

Mr. Schmidt: You witnessed some discussions here this morning.

Mr. Legrove: I have listed some problems in here that I feel are important to small business. I do not know if the committees have the prerogative to attempt to solve some of these problems. I hope so. However, in the past I have found that often they do a lot of talking about it but nothing is done.

Mr. Schmidt: I do not want to push you too far, because I understand that it is a very delicate question. I am sure that we will talk later.

The other question has to do with item 9. It is really to ask you if you might know why it often appears that customers think the FBDB is a lender of first resort rather than a lender of last resort, which is the intention of the act as you interpret it, and as I interpret it as well.

Mr. Legrove: The government told the FBDB in 1984-85 that they could not lose money any more. They had lost substantially in the recession of the early 1980s. They were told. . . I think the wording was cost-recovery. The government would no longer put any money into the FBDB to finance their losses.

M. Legrove: Commencer avec un montant supérieur à. . . Je ne sais pas combien d'entreprises cherchent au début des sommes d'argent à terme dépassant 500 000\$.

Mme Parrish: Si vous changez radicalement votre production: l'entreprise qui me vient à l'esprit est celle à laquelle j'ai rendu visite la semaine dernière. On y fabriquait des lampes à basse température pour éclairer les dentistes dans leur travail. L'entreprise a décidé de changer complètement de cap et de produire les systèmes d'éclairage bleu utilisés pour fabriquer de l'émail dentaire pour les obturations. Et maintenant, elle fait de la recherche sur la lumière rouge utilisée pour détecter le cancer de la prostate.

Elle a connu un essor considérable et a remarquablement bien réussi. Elle a deux fois doublé son personnel au cours des quatre dernières années.

Mais l'entreprise a été obligée de se rabattre sur les ressources de la famille et sur l'argent fourni pour la recherche. Il lui a été impossible d'obtenir une aide financière des banques.

M. Legrove: Eh bien, je peux vous assurer que beaucoup de nos clients sont partis de rien. Beaucoup ont démarré avec très peu d'argent et pourtant, aujourd'hui, ils sont souvent très riches.

M. Schmidt: J'ai trouvé votre point 14 fort intéressant. Je le cite: «Nous signalons que d'autres problèmes proviennent des gouvernements et peuvent être réglés par eux, pour peu qu'ils en aient la volonté».

Pourriez-vous nous donner un exemple?

M. Legrove: C'est très délicat et j'ai ajouté cela juste avant de terminer.

M. Schmidt: Je comprends.

M. Legrove: J'ai constaté que les gouvernements ont tendance à faire de belles promesses, mais il est fréquent qu'ils n'y donnent pas suite. J'espère que votre comité aura, lui, le courage de le faire.

M. Schmidt: Vous avez été témoin des discussions de ce matin.

M. Legrove: Dans ce document, j'ai dressé une liste de certains des problèmes qui me paraissent importants pour les petites entreprises. Je ne sais pas si les comités ont l'apanage d'essayer de les résoudre. Je l'espère. L'expérience m'a cependant appris que s'ils parlent beaucoup, ils ne font pas grand-chose.

M. Schmidt: Je ne veux pas trop insister parce que je sais qu'il s'agit d'une question fort délicate. Je suis certain que nous en reparlerons.

L'autre question a trait au point 9. Je voudrais, en fait, vous demander si vous savez pourquoi on a souvent l'impression que les clients considèrent la BFD comme un prêteur en premier recours, plutôt qu'en dernier recours, ce qui est pourtant ce que stipule la loi, d'après votre interprétation et la mienne.

M. Legrove: En 1984-1985, le gouvernement a dit à la BFD qu'elle ne pouvait plus se permettre de perdre de l'argent car ses pertes avaient été considérables au cours de la récession du début des années 1980. Le terme employé, je crois, était: recouvrement des coûts. Le gouvernement ne fournit plus d'argent à la BFD pour couvrir ses dettes.

[Text]

If you are a lender who only does loans that are turned down by everybody else, then I do not see how you are going to break even. You have given them an impossible task, so the only reaction they could have is to do good loans in order to make up for some of their bad loans.

It is the government that has caused that problem, and this is where I am going to get back to your point 14.

Mr. Schmidt: That is the example.

Mr. Legrove: The government tells the FBDB not to lose money. Well, if you look at the losses of the banks in the last two years, how are they not going to lose money if they do only loans that are turned down by the banks? It is ridiculous even to conceive of that.

When you look at the losses in the last two years, those of the FBDB have been even less than those of the banks.

Mr. Schmidt: That is right.

Mr. Legrove: If I can read their statements correctly. . . I have a copy of their annual report here, and if you look at their losses last year. . . Lenders measure their losses as a percentage of their assets. Last year the FBDB lost 1.6% of assets; the year before, 1.5%; the year before, 1.6%.

I have the figures for the banks. The Royal Bank lost 5.3%, four times the losses of the FBDB. We lost around 2.5%. I have all the figures here.

Mr. Schmidt: You have given the answer. Thank you very much.

Mr. Zed: Sir, I could not follow your point when you said your minimum loan is \$300,000, yet you mentioned that a lot of your customers started off with very little, presumably small businesses.

Was it that you had so much confidence in them that you just started them off right at—

Mr. Legrove: No. We had a smaller limit. That has been increased with inflation over the years. We started off in 1962 with a low loan of \$25,000, but that has gradually increased over the years.

When the SBLA came along, certainly that was a big help to small business, because every small businessman right across Canada has a bank nearby but we did not have branches in every small town in Canada. We make loans in many small towns in Canada, but they must travel to where our branches are.

• 1135

Mr. Mills: What is your primary source of marketing? How do people find out about you? Is it mostly through word of mouth or print?

Mr. Legrove: Our ads are one, but I think primarily we get out and market ourselves. We primarily go after the referral sources from small businesses—mostly their auditors, who are in many cases advisers to small businesses, and in some cases their lawyers and the banks.

[Translation]

Si vous êtes un prêteur qui ne s'occupe que des prêts qui ont été refusés par tout le monde, je ne vois pas comment vous pouvez vous en sortir. On a chargé la BFD d'une tâche impossible, et la seule réaction qu'elle peut avoir c'est d'accorder des prêts sans risques pour compenser les mauvais.

C'est le gouvernement qui est responsable du problème, ce qui me ramène au point 14.

M. Schmidt: C'est cela l'exemple.

M. Legrove: Le gouvernement enjoint la BFD de ne pas perdre d'argent. Eh bien, si vous considérez les pertes des banques au cours de ces deux dernières années, comment pourrait-elle ne pas en perdre si les seuls prêts qu'elle accorde sont ceux qui ont été refusés par ces mêmes banques? C'est totalement ridicule.

En fait, au cours de ces deux dernières années, les pertes de la BFD ont été inférieures à celles des banques.

M. Schmidt: C'est exact.

M. Legrove: Si j'interprète correctement ses états financiers. . . J'ai ici un exemplaire du rapport annuel de la BFD et si vous vous reportez aux pertes de l'an dernier. . . Les prêteurs mesurent leurs pertes en pourcentage de leurs actifs. L'an dernier, la BFD a perdu 1,6 p. 100 de ses actifs; l'année précédente, 1,5 p. 100p; il y a deux ans, 1,6 p. 100.

J'ai les chiffres pour les banques. La Banque Royale a perdu 5,3 p. 100, soit quatre fois les pertes de la BFD. Nous avons perdu environ 2,5 p. 100. J'ai tous les chiffres ici.

M. Schmidt: Vous nous avez fourni la réponse. Merci beaucoup.

M. Zed: Monsieur, je n'ai pas bien saisi ce que vous vouliez dire lorsque vous avez déclaré, d'une part, que votre prêt minimum est de 300 000\$ et, d'autre part, que beaucoup de vos clients ont démarré avec très peu d'argent; il s'agissait, je présume, de petites entreprises.

Aviez-vous donc une confiance suffisante en eux pour leur prêter au départ. . .

M. Legrove: Non. Notre limite était inférieure à cela. Au fil des années, elle a augmenté avec l'inflation. En 1962, nos prêts commençaient à 25 000\$, mais ils ont graduellement augmenté depuis.

Lorsque la LPPE est entrée en vigueur, cela a beaucoup aidé les petites entreprises, car partout au Canada, elles peuvent trouver une banque à côté, alors que nous n'avons pas de succursale dans chaque petite ville de notre pays. Nous accordons bien des prêts dans de très petites villes du Canada, mais les emprunteurs doivent se rendre là où nous avons des succursales.

M. Mills: Quelle est votre principale méthode de promotion? Comment les gens apprennent-ils votre existence? Est-ce surtout du bouche à oreille ou faites-vous de la publicité dans la presse?

M. Legrove: Nous utilisons des annonces publicitaires, mais je crois que ce qui compte surtout, c'est que nous assurons nous-mêmes notre promotion. Nous recherchons principalement les répondants des petites entreprises—surtout leurs vérificateurs qui, dans bien des cas, sont les conseillers des petites entreprises—et parfois leurs avocats et leurs banquiers.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Mills: Have you ever used the Small Businesses Loans Act since it's been amended—for example, on a \$300,000 or \$400,000 loan, the first \$250,000 under the SBLA?

Mr. Legrove: No, we haven't. I don't know if we're even able to. I think it's primarily designed for the banks. I'm not sure if we're even qualified.

Mr. Mills: You would be eligible.

Mr. Legrove: But really with that size of loan the banks are far better able to do it than we are. They have far more branches. Within a block of your building I probably counted today, walking over here, about five branches of banks. How many branches of banks do you have in Ottawa—a couple of hundred?

Mr. Mills: We have 7,000 commercial loan officers across Canada, but small businesses are saying—

Mr. Legrove: We have one branch in Ottawa.

The Chairman: On that point, you say you fully endorse the changes made to the SBLA—that they were long overdue and should greatly facilitate credit-granting to many small businesses. You don't work with it, though, as you said to Mr. Mills, so what is your interest in it?

The concern has been expressed before our committee that the SBLA may be too generous and that it is not really making any more capital available to small businesses. The banks may, to a certain extent, be simply replacing certain loans they normally would lend to businesses with loans under the SBLA and therefore transferring the risk to the taxpayer.

Mr. Legrove: I'm not aware of that.

The Chairman: You're not aware of that and you're not concerned about it either?

Mr. Legrove: I was just reading the paper and there are various articles saying the banks are doing more loans today than they did a few years ago under the SBLA. That's all I'm aware of. I haven't talked to bankers about the issue.

The Chairman: You're just a fan?

Mr. Legrove: I just think it's the best way to handle it. You have so many branches across Canada; you're not going to have every manager in every branch who's an outstanding lender. It's just impossible.

So here you have a program that helps the average manager out in Moose Jaw to make a loan because he knows he has government support for it. If you didn't have that I think you'd have a lot more difficulty with small business getting some of these smaller loans.

You're not going to have every manager of every branch of every bank in Canada an outstanding lending officer. It's just not going to happen. You're going to have average-quality people in these branches.

Mr. Zed: That's the problem. That's what we're trying to get at.

Mr. Mills: We're trying to fix that.

M. Mills: Avez-vous jamais utilisé la Loi sur les prêts aux petites entreprises depuis qu'elle a été modifiée—par exemple pour un prêt de 300 000\$ ou 400 000\$, où les premiers 250 000\$ sont couverts par la loi?

M. Legrove: Non. Je ne sais même pas si nous pourrions le faire. Je crois que la disposition est surtout conçue pour les banques. Je ne suis même pas sûr que nous puissions nous en prévaloir.

M. Mills: Vous seriez admissibles.

M. Legrove: En réalité, lorsqu'il s'agit d'un prêt de cette importance, les banques sont beaucoup mieux armées que nous. Elles ont beaucoup plus de succursales. En venant ici à pied, ce matin, j'ai compté environ cinq banques entre votre édifice et le coin de rue le plus proche. Combien les banques ont-elles de succursales à Ottawa—200?

M. Mills: Nous avons 7 000 préposés aux prêts commerciaux dans tout le Canada, mais les petites entreprises disent. . .

M. Legrove: Nous avons une succursale à Ottawa.

Le président: À ce propos, vous dites que vous approuvez totalement les modifications apportées à la LPPE, qu'il était grand temps de les adopter et qu'elles devraient faciliter considérablement l'octroi d'un crédit à de nombreuses petites entreprises. Comme vous venez de le dire à M. Mills, vous n'y avez pas recours; en quoi vous intéresse-t-elle donc?

Certains ont déjà dit à notre comité que cette loi est peut-être trop généreuse, mais qu'elle ne met pas vraiment plus de capitaux à la disposition des petites entreprises. Il se peut que, dans une certaine mesure, les banques remplacent simplement des prêts qu'elles accordaient normalement aux entreprises par des prêts en vertu de la LPPE, faisant ainsi endosser le risque au contribuable.

M. Legrove: Je ne suis pas au courant.

Le président: Vous n'êtes pas au courant et cela ne vous préoccupe pas non plus?

M. Legrove: Je viens de lire plusieurs articles dans le journal qui indiquent que les banques accordent plus de prêts aujourd'hui qu'elles ne le faisaient il y a quelques années en vertu de cette loi. C'est tout ce que je sais. Je n'en n'ai pas parlé avec des banquiers.

Le président: Vous êtes simplement un partisan de cette loi?

M. Legrove: J'estime simplement que c'est la meilleure façon de procéder. Il y a tant de succursales bancaires au Canada; il est tout simplement impossible que chacun des gérants soit un spécialiste du prêt.

Vous avez donc là un programme qui aide le gérant moyen de Moose Jaw à consentir un prêt, parce qu'il sait qu'il sera couvert par le gouvernement. Sans cela, les petites entreprises auraient bien plus de difficulté à obtenir de petits prêts.

Vous ne réussirez jamais à faire de chacun de ces gérants de banque un excellent spécialiste du prêt. Dans toutes ces succursales, vous n'aurez que des gens de compétence moyenne.

M. Zed: C'est là le problème, ce à quoi nous voulons en venir.

M. Mills: Nous essayons de régler cela.

[Text]

[Translation]

The Chairman: What are you suggesting, that we make up for the deficiencies in personnel by a government guarantee so the government's on the hook when a bad loan is made?

Mr. Legrove: It facilitates getting loans for a very small business. If you want to help businesses get loans, it certainly does help an awful lot.

In some ways the government has created the problem we have today with only five big banks as lenders in Canada. As I mentioned in my submission, ten to twenty years ago you had a lot more lenders than we have today. You have allowed the banks into every business in Canada—the trust business, the sales finance business.

Mr. Zed: You're now owned by a bank.

Mr. Legrove: Yes. We were owned by Royal Bank and the National Bank, then temporarily by Power Corp. and BCE, and now by a bank, yes.

The Chairman: Dennis, do you have any more questions?

Mr. Mills: Was I getting an understanding from you that maybe these local lenders were not sympathetic to small business or didn't all have the same qualities...? I agree with that, but were you suggesting maybe it was going to be a difficult task to change that?

What we're trying to figure out here is a way to sensitize the 7,000 commercial loan officers in this country to the fact that small businesses need a lot more attention and support than they're currently getting. We have bank presidents telling us they're working on the problem, but I was wondering if you had some particular insight as to why that might be a difficult objective to achieve.

• 1140

Mr. Legrove: It's a difficult one.

Mr. Mills: But why would you say it would be difficult? What is your own experience?

Mr. Legrove: You want to have the 7,000—that was your figure—branch managers of the banks across Canada, every one of these people, be hot-shot lenders?

Mr. Mills: No, just to have a sensitive, professional banking approach to small business. He doesn't have to be a hot-shot.

Mr. Legrove: Well, I think it is a major task. I will let the banks solve that problem with you. I could not solve it.

Mr. Mills: Why would it be a major task, just from your experience as a banker?

Mr. Legrove: Well, I look at our own organization and I think we have some very highly qualified people in our company. We have worked very hard to train our people. We select very qualified people. There are not that many. We have 160 employees across Canada. We can do it with 26 branches. We can handle that very easily.

Le président: Voulez-vous dire par là que les lacunes du personnel sont couvertes par une garantie du gouvernement, si bien que c'est lui le responsable des mauvaises créances?

M. Legrove: Il est ainsi plus facile pour une très petite entreprise d'obtenir un prêt. Si c'est le but que vous poursuivez, cela aide énormément.

Au Canada, seules cinq grandes banques prêtent de l'argent et on peut donc dire que, dans une certaine mesure, le gouvernement est responsable du problème actuel. Comme je l'ai dit dans mon mémoire, il y a 10 ou 20 ans, le nombre des prêteurs était beaucoup plus élevé. Vous avez laissé les banques s'immiscer dans tous les domaines au Canada—la fiducie, le financement des ventes à crédit.

M. Zed: Votre société appartient maintenant à une banque.

M. Legrove: Oui. Nous appartenions à la Banque Royale et à la Banque Nationale, puis momentanément à la Power Corp. et au BCE, et maintenant, nous appartenons effectivement à une banque.

Le président: Dennis, avez-vous d'autres questions à poser?

M. Mills: Vouliez-vous dire que ces prêteurs locaux n'étaient pas très sensibles aux besoins des petites entreprises ou n'avaient pas les mêmes qualités...? Je suis d'accord, mais laissez-vous entendre que ce sera peut-être difficile de changer la situation?

Ce que nous essayons de déterminer, c'est un moyen de sensibiliser les 7 000 préposés aux prêts commerciaux de ce pays au fait que les petites entreprises ont besoin qu'on leur accorde beaucoup d'attention et de soutien, ce qui n'est actuellement pas le cas. Des présidents de banque nous disent qu'ils étudient le problème, mais je me demandais si vous aviez une raison particulière de dire que ce serait peut-être un objectif difficile à atteindre.

M. Legrove: Ça, c'est difficile.

M. Mills: Et pourquoi dites-vous que c'est difficile? Quelle est votre expérience de la situation?

M. Legrove: Vous voudriez que les 7 000—c'est le chiffre que vous avez donné—gérants de succursales de banques dans tout le Canada, sans exception, se mettent à prendre des risques lorsqu'ils consentent des prêts?

M. Mills: Non, tout ce que je demande, c'est qu'ils agissent en professionnels et fassent preuve de compréhension à l'égard des petites entreprises. Ils n'ont pas besoin d'être de grands preneurs de risques.

M. Legrove: La tâche n'est pas si simple. Je laisserai aux banques le soin de régler ce problème avec vous. J'en serais moi-même bien incapable.

M. Mills: Pourquoi, vous qui avez travaillé dans la banque, considérez-vous que c'est une tâche si difficile?

M. Legrove: Eh bien, si je prends le cas de notre propre société, je peux dire, je crois, que nous avons chez nous des gens très compétents. Nous avons fait beaucoup d'efforts pour les former. Nous choisissons des candidats très compétents. Il n'y en a pas tellement. Pour tout le Canada, nous avons 160 employés. Il nous suffit de 26 succursales pour faire facilement le travail.

[Texte]

We have people in the Maritimes or Ontario in manufacturing, western Canada in the oil and gas industry, or lumber in B.C. They are experts in these industries. They know them thoroughly. I would rank our people against anybody with a knowledge of these industries. But there are not many on our staff. We are a small company, and to have 7,000 people as knowledgeable as our people would be very, very difficult.

Mr. Mills: What you are saying is that in your opinion one of the most difficult challenges the banks are going to have is in training these people to come up to speed on what the small business community of this country needs.

Mr. Legrove: Yes, it certainly is a problem, and I think the SBLA has helped to solve that problem.

Mr. Zed: I have a couple of specific questions. One relates to your comments on the Atlantic Canada Opportunities Agency. Being an Atlantic Canadian I was wondering whether or not you would share a little bit of the information surrounding your comments on item 6 in your submission.

Mr. Legrove: My comment there is based, I think, on an attempt over the years by the federal government to try to intervene in the economy and create jobs, which is a good goal to aim for. But I think often they have intervened in the economy and caused trouble, and disasters in some cases.

I would love to have our Atlantic vice-president here with me today to explain more details about that different program. But I know that in many towns in the Maritimes a person can walk in and get a government grant to build a motel, as I mentioned, in Sydney and double the number of rooms in that town, which is not a growing city, as you know, in two years' time. Motels that we had loaned money to before went bankrupt because the new ones could rent rooms at half the price because they had government grant money.

Is this helping anybody? This has happened fairly often in other parts of the country too. What does it achieve for the country to build a new motel and close down the one next to it? A few jobs in construction to build the new motel? Is that your goal in life?

Mr. Zed: It is not my goal.

Mr. Mills: I could just give you the example, too, of how McCain's core funding came from the Atlantic Opportunities or DREE at that time. That was the spark money that enabled them to be one of the greatest exporters in our country.

We have to include some good examples.

Mr. Legrove: I am not aware of McCain.

Mr. Zed: You should eat their french fries.

Mr. Legrove: I do.

Mr. Zed: I also wanted, Mr. Chairman, if I could, to look at item 12. We had the Superintendent of Financial Institutions in earlier in the week. You may or may not be aware of that.

[Traduction]

Dans les Maritimes ou en Ontario, nous avons des spécialistes du secteur manufacturier, dans l'Ouest du Canada, des spécialistes du secteur des hydrocarbures, ou de l'industrie du bois de sciage, en Colombie-Britannique. Ce sont vraiment des experts qui connaissent parfaitement leur domaine. Nos gens valent n'importe quel autre expert dans ces secteurs. Mais ils ne sont pas nombreux. Notre société n'est pas grande, et il serait extrêmement difficile de trouver 7 000 personnes aussi compétentes que celles qui travaillent pour nous.

M. Mills: Autrement dit, vous considérez qu'une des tâches les plus difficiles des banques sera de former des gens capables de comprendre les besoins des petites entreprises de notre pays.

M. Legrove: Oui, c'est certainement un problème, et je crois que la LPPE a contribué à le résoudre.

M. Zed: J'ai une ou deux questions précises à vous poser. L'une a trait à vos commentaires au sujet de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Étant moi-même de cette région, je souhaiterais que vous nous expliquiez un peu plus en détail le point six de votre mémoire.

M. Legrove: Je fais là allusion au fait qu'au fil des années, le gouvernement fédéral s'est efforcé d'intervenir dans l'économie et de créer des emplois, ce qui est, d'ailleurs, un objectif tout à fait honorable. Mais je crois que cette intervention a souvent créé des problèmes et a même, parfois, été désastreuse.

Je regrette beaucoup que notre vice-président pour la région de l'Atlantique ne soit pas avec moi aujourd'hui pour vous fournir plus de détails au sujet de ce programme. Je sais cependant que dans de nombreuses villes des Maritimes, il suffit de se présenter pour obtenir une subvention du gouvernement et construire, par exemple, un motel, comme cela a été le cas à Sydney, ce qui a eu pour effet de doubler, en deux ans, le nombre des chambres de motels dans une ville qui, comme vous le savez, est en plein marasme économique. Les motels auxquels nous avons prêté de l'argent auparavant ont fait faillite parce que les nouveaux établissements pouvaient afficher des tarifs inférieurs de moitié, grâce à cette subvention du gouvernement.

Est-ce que cela aide vraiment les gens? Ce genre de choses s'est d'ailleurs produit assez souvent dans d'autres régions de notre pays. À quoi cela peut-il bien servir de construire un nouveau motel et de fermer celui qui se trouve à côté? À créer quelques emplois pour la construction du nouveau motel? Est-ce là votre seul objectif?

M. Zed: Non.

M. Mills: Je pourrais également vous donner l'exemple de McCain qui a obtenu un financement de base de l'APECA ou du MIST à l'époque. Ce fonds de démarrage lui a permis de devenir un des plus grands exportateurs de notre pays.

Il faut, malgré tout, aussi donner quelques exemples de réussites.

M. Legrove: Je ne connais pas le cas de McCain.

M. Zed: Vous devriez essayer leurs frites.

M. Legrove: J'en mange.

M. Zed: Je voulais également, monsieur le président, si vous me le permettez, examiner le point 12. Au début de la semaine, nous avons entendu le surintendant des institutions financières. Vous pouvez fort bien ne pas être au courant.

[Text]

[Translation]

In item 12 you note that we have provincial and federal regulators discouraging these loans as having too high a risk. Perhaps you might want to share with us a specific example whereby the regulator has discouraged your sector to lend money.

Mr. Legrove: Again, that is a very delicate point. I put it in there because it is a valid point, but it is delicate. Your committee is telling us to lend money to small business, which I agree with. I think the federal regulator, OSFI, does a good job. I have no problem with OSFI. Their job is to look for problems and to make sure we have enough reserves against our problem loans. They tend to be strict, which is fine. Some of the provincial regulators are a little bit more strict.

In our business, companies often have some difficulties for a variety of reasons. It's quite common for us to postpone a payment or a few payments for a company. This happens all the time. It is part of doing business.

• 1145

No company goes on from day one and makes a lot of money and pays you back according to your original schedule. It is quite common to have a borrower come to you to ask for a deferment of payments.

One of your provincial regulators is saying every time you defer a loan payment, that loan must be classified as restructured/troubled. Well, if you have half your loans considered restructured/troubled you would not be able to borrow money again in the market. You would be downgraded by Moody's and Standard and Poor's overnight.

Mr. Zed: So you're suggesting that it's a provincial as opposed to a federal regulation problem.

Mr. Legrove: In this case it was a provincial regulator. I do not want to get into name-calling—

Mr. Zed: No, I understand.

Mr. Legrove: —but in this case it was.

Mr. Zed: Are you overregulated? Are financial institutions in this country overregulated?

Mr. Legrove: Companies have been complaining for years of being overregulated.

The Chairman: What is the answer, then? Are you saying in this specific case that you want more flexibility from the provincial regulator? If that is your solution, have you made such a recommendation to the provincial regulator?

Mr. Legrove: In that particular case I wrote to the regulator and explained to them that there were various reasons why they might want to defer payments that had nothing to do with the company's solvency. I never had a reply.

The Chairman: Is this a matter you believe our committee should pursue? Obviously we are interested, as you said, in encouraging access to financing for small and medium-sized businesses. Is this matter significant enough for us to pursue?

Au point 12, vous faites observer que les autorités chargées des réglementations provinciales et fédérales découragent ces prêts qu'ils considèrent trop risqués. Peut-être pourriez-vous nous donner un exemple de cas où ces autorités vous ont dissuadé de prêter de l'argent.

M. Legrove: Il s'agit, encore une fois, d'un point très délicat. J'en ai fait état parce qu'il est valide, mais c'est délicat. Votre comité nous dit de prêter de l'argent aux petites entreprises, et je suis tout à fait d'accord. À mon avis, le BSIC, qui est le réglementateur fédéral, fait du bon travail. Je n'ai aucune critique à faire à son sujet. Sa tâche consiste à découvrir les problèmes et à s'assurer que nous avons suffisamment de réserves pour couvrir les prêts qui nous en posent. Le Bureau a tendance à être strict, ce qui est tout à fait normal. Certaines autorités provinciales le sont encore un peu plus.

Dans notre secteur, les sociétés se trouvent parfois en difficulté et cela, pour diverses raisons. Il nous arrive fréquemment d'autoriser une entreprise à reporter un paiement, ou même plusieurs. Cela se produit tout le temps. Cela fait partie des affaires.

Aucune société ne se met à gagner beaucoup d'argent dès le premier jour et ne vous rembourse conformément au calendrier de paiements établi au départ. Il est tout à fait courant qu'un emprunteur vienne vous demander de reporter ses paiements.

Or, selon un de vos réglementateurs provinciaux, chaque fois que vous reportez le remboursement d'un prêt, celui-ci doit être classé comme un prêt restructuré ou en difficulté. Si la moitié de vos prêts se trouvent placés dans cette catégorie, il devient impossible pour vous d'emprunter de l'argent sur le marché. Du jour au lendemain, vous serez déclassé par Moody's et Standard and Poor's.

M. Zed: Donc, selon vous, il s'agit d'un problème de réglementation provincial et non fédéral?

M. Legrove: Dans ce cas particulier, il s'agissait d'un réglementateur provincial. Je ne vais pas commencer à lancer des accusations. . .

M. Zed: Non, je comprends.

M. Legrove: . . . mais c'est bien ce qui s'est passé dans ce cas.

M. Zed: Êtes-vous soumis à une réglementation excessive? Est-ce le cas pour les institutions financières de ce pays?

M. Legrove: Il y a des années que les sociétés se plaignent d'être soumises à une réglementation excessive.

Le président: Alors, quelle est la solution? Dans le cas que vous venez d'évoquer, voudriez-vous que le réglementateur provincial fasse preuve de plus de souplesse? Si c'est votre solution, l'avez-vous recommandée à ce réglementateur?

M. Legrove: Dans ce cas particulier, je lui ai écrit pour expliquer qu'il y a diverses raisons pour lesquelles l'entreprise pouvait vouloir reporter ses paiements, raisons qui n'ont rien à voir avec sa solvabilité. Je n'ai jamais obtenu de réponse.

Le président: Pensez-vous que notre comité devrait poursuivre cette affaire? Comme vous l'avez dit, nous voulons manifestement encourager l'accès des petites et moyennes entreprises à une aide financière. Cette affaire est-elle suffisamment importante pour que nous lui donnions suite?

[Texte]

Mr. Legrove: I would think so. This is why I put it in my presentation.

I don't think you should confine yourself to merely bashing the banks. I think they deserve to be bashed to a degree, and I am not opposed to that, but I think you should look at more things than just bashing the banks.

Mr. Zed: I don't think we're a committee that has considered bashing banks. I would like to clarify that.

The Chairman: Do you want to continue on that?

Mr. Zed: I guess I get concerned if people in the private sector or anyone determines that the activity of our committee is to bash banks. I think what we are here to do is to determine whether their behaviour is appropriate.

If you think it is inappropriate, I would certainly like to hear from you on that.

Mr. Legrove: Maybe I overstated my point a bit too much.

I'm surprised nobody picked up on item 13, where I comment about the importance of interest rates to small business. You hear this all the time, how important interest rates are to small business. Our studies have shown that to be very unimportant. The cost of capital is not important to small business. Availability is definitely critical.

I have spent 30 years in this business and seen many of our clients' profit and loss statements. I can guarantee you that interest is a very small part of their profit and loss statement.

I have read some studies on it. We also commissioned a professor at York University to look at our clients some years ago. At RoyNat interest is between 1% and 2% of their sales dollar. So you can see that if you have a 10% increase in interest rates it is not going to affect their bottom line very much.

In manufacturing, labour could be 30% or 40% of your sales dollar. Raw material could be 30% or 40% of your sales dollar. So an increase in interest rates that's only 1% or 2% of your sales dollar is not really important.

Mr. Zed: Did you start out your career, sir, as a banker?

Mr. Legrove: I was at FBDB many years ago. It was called the IDB in those days.

Mr. Zed: Then you went directly—

Mr. Legrove: To RoyNat.

Mr. Zed: So you weren't in what we would call any of the five or six banks.

Mr. Legrove: No.

Mr. Zed: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Are there any questions on this side of the table?

Mr. Schmidt: Mr. Legrove answered my question with regard to number 13. That was my last question.

[Traduction]

M. Legrove: À mon avis, oui. C'est pourquoi je l'ai mentionnée dans mon exposé.

Je ne pense pas que vous devriez vous en prendre uniquement aux banques. Dans une certaine mesure, elles le méritent, et je ne suis pas opposé à ce que vous les pointiez du doigt, mais il y a d'autres questions à examiner.

M. Zed: Je ne pense pas que notre comité ait jamais songé à s'en prendre aux banques. Je tiens à le préciser.

Le président: Voulez-vous poursuivre sur ce point?

M. Zed: Cela m'inquiète toujours un peu que des gens du secteur privé ou d'ailleurs décident que notre comité a pour mission de s'en prendre aux banques. Notre tâche consiste à déterminer si elles se comportent comme il se doit.

Si vous pensez qu'il n'en est rien, je voudrais que vous m'en disiez plus à ce sujet.

M. Legrove: Peut-être ai-je un peu exagéré.

Je m'étonne que personne n'ait relevé le point 13, dans lequel je parle de l'importance des taux d'intérêt pour les petites entreprises. Vous entendez constamment dire que c'est un facteur terriblement important pour elles. Or, nos études ont montré que cela n'avait guère d'effets. Le coût du capital ne compte guère pour les petites entreprises. C'est sa disponibilité qui revêt une importance vitale.

Il y a trente ans que je travaille dans ce secteur et j'ai eu l'occasion de voir beaucoup des états de profits et pertes de nos clients. Je peux vous assurer que l'intérêt y joue un rôle très minime.

J'ai lu un certain nombre d'études à ce sujet. Il y a quelques années, nous avons également commandité une étude d'un professeur de l'Université York sur nos clients. Chez RoyNat, l'intérêt ne représente que 1 à 2 p. 100 du chiffre de leurs ventes. Vous pouvez donc voir qu'une augmentation de 10 p. 100 des taux d'intérêt ne va pas changer grand chose aux résultats nets.

Dans le secteur manufacturier, le coût de la main-d'oeuvre peut atteindre 30 à 40 p. 100 du chiffre des ventes. Le pourcentage est le même pour les matières premières. Une augmentation des taux d'intérêt qui ne représente que 1 ou 2 p. 100 de votre chiffre de ventes n'est donc pas importante.

M. Zed: Avez-vous commencé votre carrière dans la banque?

M. Legrove: J'ai travaillé à la BFD il y a bien des années. Elle s'appelait alors la BDI.

M. Zed: Vous êtes ensuite directement passé chez... .

M. Legrove: RoyNat.

M. Zed: Vous n'avez donc travaillé pour aucune des cinq ou six grandes banques.

M. Legrove: Non.

M. Zed: Merci, monsieur le président.

Le président: Avez-vous des questions à poser, de ce côté-ci de la table?

M. Schmidt: M. Legrove a répondu à la question que j'allais poser au sujet du point 13. Je n'en avais pas d'autre.

[Text]

[Translation]

The Chairman: I have a few questions, if I may. You say you have doubts about the Canada Investment Fund and the idea of community venture capital pools. Would you care to elaborate on your concerns, sir?

Mr. Legrove: I think governments in Canada have been pushing the banks to create more and more equity funds. I don't see the need as being that great. We are in the venture capital business ourselves.

As I mentioned in my submission, I don't think people in that business today are making big dollars. I think most of them are just merely surviving. If there was not enough equity money around today, we would be skimming the market and doing very well, which is not the case.

• 1150

I received from the clerk a copy of your first two sessions. I noticed in one of your sessions you had a professor from Carleton University, Allan Riding. I think he expressed the same concern I did in almost identical words.

The Chairman: With respect to?

Mr. Legrove: The need for additional venture capital, and in particular the new federal government fund that you are proposing.

The Chairman: I don't know if the matter is capital. Everybody agrees there is a lot of money sitting around in this country. The matter is getting that money where it is needed.

We had Mary Macdonald as a witness earlier this week. She defines venture capital as being equity or quasi-equity, long-term and active. Active is important. She talks about the involvement where you add value. You are familiar with this. The investor wants to manage the risk associated with the investment.

Another person who is a proponent of community venture capital pools is Denzil Doyle, who will appear before our committee in the next little while. He talks about the need to have capital in this country that is patient, smart, and geographically dispersed.

If you take the need for smart capital again, the idea is that many of these small businesses require not just the capital but they almost need people helping them with business development. Of course one has to make a distinction between the two instruments—one, the so-called Canada Investment Fund, and the other the community venture capital pools.

The Canada Investment Fund is modelled on or could perhaps work in conjunction with or be added onto the Ontario Lead Investment Fund. The idea is to bring pools of capital into strategic investment, into areas like neurosciences, or biotechnology or the health sciences and so forth.

We will be hearing also from Ed Rygiel from MDS Health Ventures to explore with him his perception of these needs.

Le président: Si vous me le permettez, je vais moi-même poser quelques questions. Vous avez dit que vous aviez des réserves au sujet du Fonds canadien de placements et de la notion de fonds communautaire de capital risque. Pourriez-vous nous expliquer pourquoi, monsieur.

M. Legrove: À mon avis, au Canada, les gouvernements poussent les banques à créer de plus en plus de fonds d'actions. Cela ne me paraît pas particulièrement nécessaire. Nous oeuvrons nous-mêmes dans le secteur du capital risque.

Comme je l'ai indiqué dans mon exposé, les gens de ce secteur ne gagnent pas beaucoup d'argent en ce moment. La plupart d'entre eux réussissent péniblement à s'en sortir. S'il n'y avait pas suffisamment de fonds propres aujourd'hui, nous écrèmerions le marché et nous en sortirions fort bien, ce qui n'est pas le cas.

La greffière m'a remis une copie du compte rendu de vos deux premières séances. Je remarque qu'au cours de l'une d'entre elles, vous avez entendu un professeur de l'Université Carleton, Allan Riding. Je crois qu'il a exprimé les mêmes préoccupations que moi dans des termes pratiquement identiques.

Le président: À quel sujet?

M. Legrove: Au sujet de la nécessité de pouvoir disposer d'un capital risque supplémentaire, en particulier, du nouveau fonds canadien de placement que vous proposez.

Le président: Je ne sais pas si c'est une question de capital. Tout le monde reconnaît qu'il y a beaucoup d'argent dans ce pays. Le problème est d'en faire disposer les secteurs qui en ont besoin.

Au début de la semaine, nous avons entendu Mary Macdonald. Selon sa définition, le capital risque correspond à une participation ou quasi-participation à long terme et active. Et le mot actif est important. Elle parle de la participation que représente l'apport d'une valeur ajoutée. Vous connaissez bien cela. L'investisseur veut pouvoir gérer les risques liés à l'investissement.

Denzil Doyle, qui va comparaître dans un moment, est également partisan des fonds communautaires de capital risque. Il dit que, dans ce pays, nous avons besoin d'un capital géographiquement dispersé, fourni par des investisseurs patients et avisés.

En effet, beaucoup de ces petites entreprises n'ont pas seulement besoin de capital, mais aussi de personnes qui les aideront à promouvoir leur entreprise. Bien entendu, il faut faire une distinction entre les deux instruments—ce que l'on appelle le Fonds canadien de placement et les fonds communautaires de capital risque.

Le Fonds canadien de placement est inspiré du Lead Investment Fund de l'Ontario avec lequel il pourrait peut-être fonctionner en parallèle ou auquel il pourrait être ajouté. L'objectif est de rassembler des capitaux pour les investir dans des domaines stratégiques tels les neurosciences, la biotechnologie ou les sciences de la santé, etc.

Nous allons également entendre Ed Rygiel, qui représente MDS Health Ventures et nous examinerons avec lui ce qu'il pense de ces besoins.

[Texte]

You are saying we do not need this, but I would like you to be a bit more specific in your concerns.

Mr. Legrove: We have been in the business of venture capital for at least 25 years; I think we know it well. If you look at a number of the venture capitalists today in Canada, VenGrowth and a number of these firms, they are all our ex-employees. We must have six or seven people out today in venture capital who are ex-RoyNat staff, our alumni as we call them. We are very knowledgeable about venture capital.

The Chairman: You are very knowledgeable about venture capital and yet a survey done by Mary Macdonald for the FBDB indicates that in Atlantic Canada, out of a survey of 259 companies in the period 1987 to 1992—I'm not sure if I have the years exactly right—there were no investments in the survey in Atlantic Canada.

If I take a look at your portfolio, I think I saw something very quickly there that indicates your presence in Atlantic Canada is minimal.

Mr. Legrove: Our loans are equivalent to the population of the Maritimes.

I recall being at a meeting in the Maritimes at which FBDB were present. They were asked by a questioner about how many accounts they had in venture capital in the Maritimes, and they said zero. We had some, so we have more equity investments than they had in the Maritimes.

Mr. Schmidt: Mr. Chairman, may I ask a follow-up on that point?

The Chairman: Sure.

Mr. Schmidt: I think it is a rather significant observation you have made about the presence in these particular areas. I also recall one of the other points that was made here. I'm just beginning to wonder if the government is acting as a competitor in this very field.

[Traduction]

Vous dites que nous n'avons pas besoin de tout cela, et je voudrais que vous montriez un peu plus précis.

M. Legrove: Nous travaillons dans le secteur du capital risque depuis au moins 25 ans; je crois que c'est un domaine que nous connaissons fort bien. Une bonne partie des sociétés financières d'innovation existant aujourd'hui au Canada, que ce soit VenGrowth ou d'autres, ont été créées par d'anciens employés de notre société. Il y en a bien six ou sept qui travaillaient autrefois pour RoyNat; nos anciens élèves, comme nous les appelons. C'est donc un domaine que nous connaissons très bien.

Le président: Peut-être, mais une étude effectuée par Mary Macdonald pour la BFD, portant sur 259 sociétés au cours de la période de 1987 à 1992—je ne suis pas absolument certain des années—montre qu'il n'y a eu aucun investissement au Canada atlantique.

Un bref coup d'oeil à votre portefeuille m'a montré que votre présence est pratiquement inexistante dans cette région.

M. Legrove: Nos prêts sont proportionnels à la population des Maritimes.

Je me souviens d'y avoir assisté à une réunion à laquelle la BFD était présente. Quelqu'un a demandé à son représentant combien de comptes de capital risque elle avait dans les Maritimes, et il a répondu, pas un seul. Nous en avons quelques-uns, ce qui montre bien que nous avons investi plus que la BFD dans cette région.

M. Schmidt: Monsieur le président, pourrais-je poser une autre question à ce sujet?

Le président: Certainement.

M. Schmidt: Je crois que vous avez fait une remarque assez importante au sujet de la présence de ces organismes dans ces régions. Je me souviens également d'une des autres remarques qui ont été faites ici. Je commence à me demander si le gouvernement ne joue pas tout simplement le rôle de concurrent dans ce domaine.

• 1155

For instance, doubling the motel rooms is the one instance given here. Why would we expect venture capitalists to go in there when they have to compete with operations like the Atlantic Canada Opportunities Agency? Or is there no connection there?

I would like to ask the witness whether that may be one of the reasons why they are not there.

Mr. Legrove: They are two separate points. In some cases, some of these government programs do interfere with the private sector, as I mentioned in that one case.

We do provide venture capital loans anywhere in Canada. Geography is not a limitation to where we provide venture capital. I think we are a major player in venture capital. I find an awful lot of new funds being established right now.

Working Ventures has yet to be proven, but we will see in two or three years where that goes. I would not put my OSFI money into Working Ventures. Maybe you would, but I would not. We will see what happens with that fund in two or three years.

Par exemple, on nous cite ce cas du doublement du nombre de chambres de motel. Comment pourrait-on s'attendre à ce que des investisseurs à risque s'aventurent là où doivent faire face à des concurrents comme l'Agence de promotion économique du Canada atlantique? Ou est-ce que cela n'a aucun rapport?

Je voudrais demander au témoin si c'est l'une des raisons pour lesquelles son entreprise n'est pas active là-bas.

M. Legrove: Ce sont deux choses distinctes. Dans certains cas, certains de ces programmes gouvernementaux mettent des bâtons dans les roues du secteur privé, comme je l'ai signalé quand j'ai donné cet exemple.

Nous fournissons du capital risque partout au Canada, en dehors de toute considération géographique. Je pense que nous sommes parmi les principaux prêteurs à risque. Je trouve que l'on crée beaucoup trop de nouveaux fonds en ce moment.

Le Fonds de relance économique n'a pas encore fait ses preuves, mais nous verrons ce que cela donne dans deux ou trois ans. Je ne mettrai pas l'argent provenant du BSIF dans le Fonds de relance économique. Vous le feriez peut-être, mais pas moi. Nous verrons ce qu'il advient de ce fonds au bout de deux ou trois ans.

[Text]

I just do not feel it's a sound investment. The government is providing a double-dip on the deduction for income tax with it. We are trying to find ways to avoid loopholes in the tax act. This is a major one.

I do not believe they are going to be able to put out the required money within the terms of one, two or three years. However, time will tell; I do not want to criticize too strongly.

Mr. Schmidt: That begs the other question. Is the pool then of venture capital too large for people who are doing ventures? What if, on the one hand, the RRSP pool is so large that you will not be able to place it adequately without taking excessive risks. Does that suggest that perhaps that pool is too large at the moment?

Mr. Legrove: With Working Ventures, they are obliged to invest. I am not sure of the exact figures, but I think it is \$200 million by a certain date within a year or two.

There is this new Ontario fund starting off, which I believe was cut back at the insistence of some of the private investors. You have this new federal one starting off, and you are talking about community investments.

We have difficulty finding good people who are knowledgeable in the venture capital business. There are not many around today who are very capable, experienced, and knowledgeable.

You do not get somebody out in Sault Ste. Marie who is going to be investing on a community basis. I wouldn't put my money into that kind of a fund there, or anywhere else in Canada.

The Chairman: That is the point you are making. You say you have difficulty finding good people. If we do not find more good people in this country, and bring more expertise to bear on investments of this nature in Sault Ste. Marie, and a lot of the other small communities of this country, then we are going to continue to experience the kind of difficulties we are experiencing today.

Look at the bankers. I read a speech recently by Helen Sinclair. In November, the banks organized a conference on investing in the new economy. She talked about the fact that governments are broke, and some of their investments are ill-advised, as you have mentioned. We have these big concentrations of institutions. As you say, the banks are getting to be these big institutions.

What do we have to rely on except our communities across this country? We have to build up some expertise in these communities and build small, local pools of capital and get some experts in these communities to manage these pools.

Mr. Legrove: I am not opposed to lending money. We have an equity investment in Sault Ste. Marie. I mentioned that one town just by accident. We have investments right across Canada in many small towns. I am not opposed to that. We have qualified people who may be in our Sudbury branch who work with our people in Toronto, and our people in Toronto may work with people in Halifax, and across Canada. We are in every community from St. John's to Victoria, and we have qualified people to look at these deals.

[Translation]

Je ne pense tout simplement pas que ce soit un bon investissement. Le gouvernement permet d'ailleurs, par le biais de ce fonds, un cumul des déductions de l'impôt sur le revenu, alors que nous essayons de trouver des façons de mettre un terme aux échappatoires à l'impôt. Or, c'est là un cas flagrant.

Je ne pense pas qu'ils arriveront à avoir les fonds requis d'ici un, deux ou trois ans. Quoiqu'il en soit, l'histoire nous le dira; je ne veux pas être trop négatif.

M. Schmidt: Cela m'amène fatalement à une autre question. Est-ce qu'il y a, en fait, trop de capital risque disponible pour les gens qui se lancent dans des activités à risque? Que se passerait-il, par exemple, s'il y avait tellement d'argent investi dans les REER qu'on ne pourrait pas le placer de façon satisfaisante sans devoir prendre des risques excessifs? Est-ce que cela veut dire qu'il y a trop de fonds placés dans ce secteur pour le moment?

M. Legrove: Le Fonds de relance économique est tenu de faire des investissements. Je ne connais pas les chiffres exacts, mais il me semble qu'il doit investir 200 millions de dollars d'ici une certaine date, dans un an ou deux.

Il y a également ce nouveau fonds de l'Ontario, dont on a diminué l'envergure, je crois, sur les instances de certains investisseurs privés. Il y a aussi ce nouveau fonds fédéral qui est lancé, et l'on parle d'investissements communautaires.

On a du mal à trouver des gens compétents dans le secteur du capital risque. Il n'y a pas beaucoup de gens compétents, expérimentés et qualifiés.

On ne peut pas tout simplement s'adresser à quelqu'un à Sault Ste-Marie pour qu'il fasse des investissements localement. Je ne placerais pas mon argent dans un fonds de ce genre là-bas, ni où que ce soit au Canada.

Le président: Vous insistez là-dessus. Vous dites que vous avez du mal à trouver des gens qualifiés. Si nous ne trouvons pas plus de personnes compétentes dans notre pays, qui soient à même de faire fructifier des investissements de cette nature à Sault Ste-Marie, ou dans beaucoup d'autres petites villes du pays, nous continuerons d'avoir le genre de difficultés que nous connaissons aujourd'hui.

Regardez les banquiers. J'ai lu récemment un discours d'Helen Sinclair. En novembre, les banques ont organisé une conférence sur les investissements dans la nouvelle économie. Elle a parlé du fait que les gouvernements n'ont plus d'argent et que certains de leurs investissements sont peu judicieux, comme vous l'avez signalé. Il y a cette forte concentration d'institutions. Comme vous le dites, les banques commencent à devenir de grosses institutions de ce genre.

Sur quoi pouvons-nous nous appuyer, sinon sur toutes les villes du pays? Il faut former des personnes compétentes un peu partout et réunir localement de petites quantités de capital pour en confier ensuite localement la gestion à ces experts.

M. Legrove: Je n'ai rien contre le fait de prêter de l'argent. Nous avons investi dans des actions à Sault Ste-Marie. Je citais cette ville au hasard. Nous avons des investissements dans de nombreuses petites villes du Canada. Je n'ai rien contre cela. Nous avons des gens compétents dans notre succursale de Sudbury qui travaillent de concert avec nos employés de Toronto, et ceux de Toronto avec d'autres à Halifax et dans tout le Canada. Nous sommes présents dans toutes les villes, de St-John's à Victoria. Et nous avons des gens qualifiés pour s'occuper de ce genre d'affaires.

[Texte]

[Traduction]

I'm saying you are not going to find a quality equity investor in every small town across Canada to invest locally in an equity pool.

The Chairman: They may not be in every small community, but maybe there is a need again to build up our base of qualified investors, or qualified persons.

Mr. Legrove: Let's say you live in Sudbury or Timmins. You are being asked to invest your life savings in an equity pool to invest in some business in Timmins that I cannot invest in myself. Good luck to you. I hope you can find enough people across Canada to invest in these community pools, enough equity investors who are qualified to—

Ce que je vous dis, c'est que vous ne trouverez pas, dans toutes les petites villes du Canada, quelqu'un qui sera qualifié pour s'occuper d'investissements dans un capital-actions au niveau local.

Le président: Il n'y en a peut-être pas dans toutes les petites villes, et il est peut-être justement nécessaire d'augmenter le nombre d'investisseurs qualifiés, de personnes qualifiées.

M. Legrove: Disons que vous habitez à Sudbury ou à Timmins. On vous demande de placer toutes vos économies dans un capital-actions investi dans une certaine entreprise de Timmins dans laquelle je ne peux pas investir moi-même. Je vous souhaite bonne chance. J'espère que vous pourrez trouver assez de gens au Canada pour investir dans ces fonds locaux, assez d'investisseurs en mesure de. . .

• 1200

The Chairman: Sir, we had a witness before our committee, Mr. Larry Zepf, quite an experienced and accomplished businessman in the technology business, who tells us that in the area of Kitchener—Waterloo and Guelph, called Canada's technology triangle—

Le président: Nous avons reçu ici un témoin, M. Larry Zepf, un homme d'affaires très expérimenté dans le secteur de la technologie, qui nous a dit que dans la région de Kitchener, Waterloo et Guelph, ce qu'on appelle le triangle technologique du Canada. . .

Mr. Legrove: We have a branch there.

M. Legrove: Nous avons un bureau là-bas.

The Chairman: —they are developing a pool of venture capital. They want government support in one way or another to try to create this pool and to have it qualify for perhaps certain tax incentives to allow them to invest that pool in businesses in their community.

Le président: . . . on est en train de créer un fonds de capital risque. Ceux qui s'en occupent voudraient que le gouvernement les aide, d'une façon ou d'une autre, et leur accorde peut-être certains avantages fiscaux, pour leur permettre d'investir cet argent dans des entreprises locales.

There are initiatives of this nature in other communities across the country. There are people who believe they maybe know better themselves in their own community about how to direct investments than other institutions.

Il y a également des initiatives de ce genre dans d'autres villes du pays. Certains pensent qu'ils sont peut-être mieux placés que d'autres institutions pour savoir comment investir dans leur propre région.

Mr. Legrove: I hope you can find some people who are qualified to run that investment pool in Kitchener. If I lived in Kitchener, if I was a resident there, and I had been asked to invest my personal savings in it, I would want to know very well the person who was going to manage it and what his qualifications were.

M. Legrove: J'espère que vous pourrez trouver des gens qualifiés pour s'occuper de ce fonds d'investissement à Kitchener. Si j'habitais à Kitchener et si l'on me demandait d'y investir toutes mes économies, je voudrais savoir qui va gérer ce fonds et quelles sont ses qualifications.

The Chairman: I don't have any quarrel with that.

Le président: Je suis tout à fait d'accord avec ça.

Mr. Mills: I think that's the point you have been trying to make here. It is not so much that you didn't want to invest in whatever region of the country. It is the point that there seems to be a tremendous shortage of talent in this financial institutions sector, talent that can readily identify, support and manage these pools of capital.

M. Mills: Je crois que c'est bien ce que vous avez essayé de nous expliquer. Ce n'est pas tant que vous ne voulez pas investir dans une région quelconque du pays, mais plutôt qu'il y a apparemment une grande pénurie de personnes qualifiées dans le secteur des institutions financières, de gens capables de reconnaître les possibilités et de gérer correctement de tels fonds.

Is that not the prime point you are trying to make?

N'est-ce pas là surtout ce que vous voulez dire?

Mr. Legrove: There have been very few successful venture capital operations in Canada. Mary Macdonald is a very qualified person. I know her well. She knows the business very well. But I would like her to name for me the ones who have done well in venture capital in Canada.

M. Legrove: Fort peu de fonds de capital risque ont donné de bons résultats au Canada. Je connais bien Mary MacDonald qui est une personne très qualifiée et pour qui ce secteur n'a plus de secret. Eh bien, j'aimerais qu'elle me cite ceux qui s'en sont bien sortis avec des investissements en capital risque au Canada.

I know most of the equity funds. Their record is not that good. They invest right across Canada. We do too. We would be happy to make some good investments in Kitchener—Waterloo or anywhere else in Canada.

Je connais la plupart des fonds d'actions. Leurs résultats ne sont pas très bons. Ils investissent dans tout le pays. Nous aussi. Nous serions heureux de faire de bons investissements à Kitchener—Waterloo ou n'importe où ailleurs au Canada.

Mr. Zed: New Brunswick.

M. Zed: Au Nouveau-Brunswick.

[Text]

[Translation]

Mr. Legrove: We'd have a branch there too, anywhere in Canada.

M. Legrove: Nous avons aussi une succursale là-bas, nous en avons dans tout le Canada.

The Chairman: Mr. Legrove, if I could direct your attention to another area, you say your target market is term loans of \$500,000 to \$5 million. We have been told there is a particular problem with start-up companies, particularly the smaller companies.

Le président: Monsieur Legrove, si je pouvais aborder maintenant un autre domaine, vous nous dites que vous vous intéressez surtout aux prêts à terme compris entre 500 000\$ et 5 millions de dollars. On nous a dit qu'il y a un problème particulier qui se pose aux jeunes entreprises, surtout les plus petites.

To give you an example, just in my own constituency about a month or so ago I met a young woman who manufactures children's clothes. She has a very successful line, sold in specialty stores in Quebec and Ontario. In 1992 she had sales of \$50,000, which reached \$126,000 in only 10 months in 1993. Up to now she has financed her business principally through love money, from her sister and her mother.

Pour vous donner un exemple, dans ma propre circonscription, il y a un mois, j'ai rencontré une jeune femme qui fabrique des vêtements pour enfants. Ils ont beaucoup de succès, ils se vendent dans des boutiques spécialisées au Québec et en Ontario. En 1992, ses ventes ont atteint 50 000\$, et pour les 10 premiers mois de 1993, 126 000\$. Jusqu'à présent, elle a surtout obtenu de l'argent auprès de ses proches, de sa soeur et de sa mère.

She went to the Federal Business Development Bank, or the Société de développement industriel, and was turned down. She was told they serve businesses with a minimum of \$250,000 in sales. She was told to find an investor or partner. In the meantime she told me she often has to borrow at over 20%—and I think she may have even said 26%—to finance the expansion of her business. She asked me what she should do.

Elle s'est adressée à la Banque fédérale de développement ou à la Société de développement industriel, mais elle n'a rien obtenu. Ces organismes lui ont dit qu'ils ne s'intéressaient qu'aux entreprises ayant des ventes se chiffrant à au moins 250 000\$. On lui a dit de trouver un investisseur ou un partenaire. En attendant, m'a-t-elle dit, elle est souvent obligée d'emprunter de l'argent à plus de 20 p. 100—il me semble même qu'elle a parlé de 26 p. 100—pour financer l'expansion de son entreprise. Elle m'a demandé ce qu'elle devait faire.

I would like to put the same question to you. She is not in your market, presumably, because you're in the business of \$500,000 to \$5 million. What do we do for start-up businesses?

J'aimerais vous poser la même question. Cette personne ne vous intéresse sans doute pas, puisque vous vous occupez de sommes comprises entre 500 000\$ et 5 millions de dollars. Que peut-on faire pour les entreprises qui se lancent?

Mr. Legrove: I presume she was turned down by a bank and by the FBDB.

M. Legrove: Je suppose que ses demandes de prêts ont été rejetées par une banque et par la BFD?

The Chairman: Presumably, yes.

Le président: Je suppose, en effet.

Mr. Legrove: You have to realize that every individual in Canada does not have a God-given right to be in business and does not have a God-given right to get a loan from a bank. There are a lot of poor business people in Canada who should not be in business.

M. Legrove: Il faut bien se rendre compte qu'il n'y a pas de droit divin qui garantisse à chacun au Canada le droit de se lancer dans les affaires et d'obtenir un emprunt d'une banque. Il y a toutes sortes de personnes au Canada qui sont en affaires et qui ne devraient pas l'être.

The Chairman: I accept that, but here is a person who seems to be successful. As I say, she doubled her sales from 1992 to 1993.

Le président: Je suis d'accord. Mais il s'agit-là de quelqu'un qui semble bien réussir. Comme je vous l'ai dit, ses ventes ont doublé de 1992 à 1993.

Mr. Legrove: Let me see her profit and loss statement. I will have a look at it for you. You may double your sales. Anybody can sell at a loss. It does not take any brains to go out and sell products at half the price it costs to produce them.

M. Legrove: Montrez-moi son bilan comptable, j'y jeterai un coup d'oeil. On peut toujours doubler ses ventes. N'importe qui peut vendre à perte. Il n'est pas nécessaire d'être bien intelligent pour arriver à vendre des produits à la moitié de leur prix de revient.

The Chairman: All right, but what is the solution?

Le président: Très bien. Mais quelle est la solution?

Let's assume she is profitable. How does the market today respond to the needs of this smaller entrepreneur starting a business? What does a person at that stage in the growth of her business have to do? Does she have to get equity?

Supposons qu'elle réalise vraiment un profit. Comment le marché réagit-il à l'heure actuelle face aux besoins d'un petit entrepreneur qui se lance en affaires? Que doit faire une personne dont l'entreprise en est à cette étape de croissance? Doit-elle chercher des fonds propres?

• 1205

Mr. Mills: What do we say to the type of person who starts in his garage the same way Frank Stronach did a few years ago when he needed only \$1,000 to get going?

M. Mills: Que dit-on à quelqu'un qui ouvre son garage, comme le faisait Frank Stronach il y a quelques années, quand il avait seulement besoin de 1 000\$ pour se lancer?

[Texte]

[Traduction]

Mr. Legrove: I do not deal with loans in the very small category, the SBLA category. Years ago I worked in the lower category. But if this person doubled her sales—and I presume if you double your sales, you double your profits in this period—and if she is a very qualified, sharp business person, I think she would get a loan from the FBDB or from a bank. I can't believe she wouldn't.

Often businessmen don't tell you the full story. They tell you half the story, and it is their version of it. I would love to hear the side of the bank or the FBDB as to why she was turned down. You might get a different story entirely.

Mr. Mills: Maybe, David, she is a victim of one of the deficient bank managers that Mr. Legrove described earlier today and of which we seem to have a big shortage.

The Chairman: Mr. Legrove, you have said that you work well with the Ontario Development Corporation. Could you tell us a little bit about how subordinated debt or loan guarantees work in providing financing to businesses?

Mr. Legrove: That's a good point, and I mentioned that in reference to government programs. I feel the trade development corporation has done a good job in helping small businesses that have difficulty in raising conventional money. They work with the private sector very well. We know them well. We get along with them very well. I rate them very highly.

There is a similar operation in Quebec that I do not know quite as well.

If it feels the risk is high, the ODC will come in behind a private lender and take a second charge behind us, or they will guarantee a private lender's loan on a high-risk situation. The government is saying to the borrower it wants to help him; it wants to support him. Because he has a high-risk business, he can't get all his money from the conventional lenders. The government will come in behind the lender and give a subordinated debt or will guarantee a loan from a private lender. I find this a much more helpful program than the federal government's approach of competing against the private lender, as the FBDB does. And it tries to make good loans.

The Chairman: Doesn't the FBDB provide subordinated debt of that nature as well?

Mr. Legrove: They provide subordinated debt as one of their products. They're into equity. They're into what they call venture loans, merchant banking, subordinated debt, and they are into straight loans.

The Chairman: To come back to this subordinated debt then, could you give us a typical package? How would it work out?

M. Legrove: Depuis quelques années, je ne m'occupe plus des prêts dont le montant est très peu élevé, ceux qui entrent dans le cadre de la LPPE. Mais si cette personne a doublé ses ventes—et je suppose que quelqu'un qui double ses ventes aura également doublé ses profits pendant cette même période—et si elle est très qualifiée, si elle a un bon sens commercial, je pense qu'elle devrait pouvoir obtenir un prêt de la part de la BFD ou d'une banque. Il n'y a pas de raison qu'elle ne le puisse pas.

Bien souvent, les gens ne vous donnent pas tous les éléments qui entrent en jeu. Ils vous présentent seulement leur propre version des faits. J'aimerais bien entendre la banque ou la BFD nous expliquer pourquoi elles ont rejeté sa demande. Les faits seraient peut-être tout à fait différents.

M. Mills: David, elle est peut-être victime de l'un de ces gérants de banque insuffisamment qualifié dont M. Legrove nous a parlé tout à l'heure; il ne semble pas que nous risquions d'en manquer.

Le président: Monsieur Legrove, vous avez dit que vous aviez d'excellents rapports avec la Société de développement de l'Ontario. Pourriez-vous nous expliquer brièvement comment fonctionne le système des dettes de second rang ou des garanties d'emprunt en ce qui concerne le financement des entreprises?

M. Legrove: C'est une chose intéressante et j'en ai parlé à propos des programmes gouvernementaux. Je pense que la Société de développement commercial a fait du bon travail en aidant les petites entreprises qui ont du mal à obtenir de l'argent par les moyens normaux. Cette société coopère très bien avec le secteur privé. Nous la connaissons bien. Nous travaillons très bien avec elle. Je trouve qu'elle fait très bien son travail.

Il existe un organisme équivalent au Québec, mais je ne le connais pas aussi bien.

Si elle pense que le risque est élevé, la SDO viendra appuyer un prêteur privé en se plaçant au deuxième rang derrière lui, ou bien elle garantira l'emprunt consenti par un prêteur privé en cas de risque élevé. C'est une façon pour le gouvernement de dire à l'emprunteur qu'il veut l'aider. Or, comme celui-ci a une entreprise à haut risque, il ne peut pas obtenir tout l'argent nécessaire auprès des prêteurs conventionnels. Le gouvernement peut alors intervenir par le biais d'une dette de second rang ou garantir l'emprunt consenti par un organisme privé. Cela me paraît un système beaucoup plus efficace que celui du gouvernement fédéral qui fait concurrence aux entreprises privées, comme dans le cas de la BFD. Et cela va dans le sens de prêts qui ne causent aucun problème.

Le président: Est-ce que la BFD n'accorde pas également des dettes de second rang?

M. Legrove: Entre autres choses, oui. Elle s'occupe de placements en actions, et aussi de ce qu'elle appelle des prêts à risque, de services bancaires d'investissement, de dettes de second rang et elle accorde aussi des prêts normaux.

Le président: Pour revenir à cette question de la dette de second rang, pouvez-vous nous donner un exemple typique? Qu'est-ce que ça donnerait?

[Text]

[Translation]

Mr. Legrove: Well, I've seen a number of loans in Ontario where a company is starting off or expanding or is in trouble, and they will meet with a private lender, like ourselves, and work with us to try to give a package to the client. If you want I could give you names of companies.

The Chairman: Why not just an illustration? How much money would they provide and how much would you provide? How would the financing package work out? Give us an illustration.

Mr. Legrove: Getting back to our Sault Ste. Marie example, we have a loan there that's had difficulty surviving. They had invested money over the years along with us and the company is in trouble. They wanted to keep it alive. We felt it had potential, it had a future, but it had a difficult time in the recession. They came in and put in subordinated debt behind RoyNat—

The Chairman: In what amount?

Mr. Legrove: I guess \$200,000—a pure guess—and guaranteed part of our loan. We had about \$5 million invested and I think they guaranteed about \$500,000 of our loan.

The Chairman: They put in \$200,000 behind yours?

Mr. Legrove: Yes.

The Chairman: That would have been the order of magnitude, \$200,000 versus approximately \$5 million plus guaranteeing \$500,000.

Mr. Legrove: Each case would be different. I will try to give you one example to try to make it a little more concrete for you. That probably would be a fair example. There could be other cases too.

The Chairman: What was the particular benefit to that company and to you of this involvement of the ODC in that case?

Mr. Legrove: Well, it gets to a point that for any lender, whether it be RoyNat, a bank, or anybody else, you provide financing to your client. You try to help them all you can. We have given new financing, new funds, to a company in trouble. We make sure we analyse the company very thoroughly, and if we're convinced that the company can survive, that it has good management as it goes through a difficult time, we will often put in more money to help the company.

• 1210

It gets to a point where one day you have to ask how much is too much. There are cases where we just can't go any further and you just have to cut it and take your losses. In some cases, the ODC will come in behind us to help us.

The Chairman: If that happens, if you put together a financing package like this, with junior and senior—I do not know what you would call it exactly—does that then help the company vis-à-vis the bank as well?

M. Legrove: Eh bien, j'ai vu, à de nombreuses reprises en Ontario, dans le cas d'une entreprise qui se lançait ou qui était en expansion ou qui avait des difficultés, la SDO faire des démarches auprès d'un prêteur privé, comme nous, et essayer de préparer avec nous un prêt conçu en fonction des besoins du client. Si vous voulez, je peux vous citer des noms d'entreprises.

Le président: Pourquoi ne nous donnez-vous pas simplement un exemple? Combien d'argent la SDO contribuerait-elle et combien en apporteriez-vous de votre côté? Comment les choses se répartiraient-elles? Donnez-nous un exemple.

M. Legrove: Pour reprendre le cas de Sault Ste-Marie, nous avons consenti un prêt qui nous pose bien des problèmes. La SDO a investi de l'argent au fil des ans, en même temps que nous, dans une entreprise qui est en difficulté. La SDO voudrait lui permettre de survivre. Nous pensions qu'elle avait du potentiel, de l'avenir, mais, qu'avec la récession, elle connaissait une période de vache maigre. La SDO est intervenue et a placé une dette de second rang derrière RoyNat. . .

Le président: Pour quelle somme?

M. Legrove: Deux cent mille dollars, mais je n'en suis pas sûr; elle a aussi garanti une partie de notre prêt. Nous avons investi environ 5 millions de dollars et je pense que la SDO a garanti environ 500 000\$ de notre prêt.

Le président: Et elle a placé 200 000\$ au deuxième rang derrière vous?

M. Legrove: Oui.

Le président: C'est à peu près l'ordre de grandeur moyen, 200 000\$, par opposition à 5 millions de dollars, plus une garantie sur 500 000\$.

M. Legrove: Chaque cas est différent. Je vais essayer de vous donner un exemple pour que cela soit plus concret. Le cas que je viens de citer serait sans doute un bon exemple, mais il pourrait y en avoir d'autres.

Le président: En quoi la participation de la SDO était-elle particulièrement utile, aussi bien pour cette entreprise que pour vous?

M. Legrove: Eh bien, on en arrive à un point où, quel que soit le prêteur, que ce soit RoyNat, une banque, ou qui que ce soit d'autre, on fournit du financement à un client. On essaye de tout faire pour l'aider. Il nous arrive d'accorder un nouveau financement, de nouveaux fonds, à une entreprise qui a des difficultés. Nous veillons à étudier à fond la situation de l'entreprise et, si nous sommes convaincus qu'elle peut survivre, et qu'elle est bien gérée en cette période de difficultés, nous lui offrons souvent plus d'argent pour lui venir en aide.

Il arrive cependant un moment où il faut se demander jusqu'où on doit aller. Dans certains cas, on ne peut pas aller plus loin, il faut arrêter pour limiter les pertes. La SDO vient parfois à notre rescousse.

Le président: Quand cela se produit, si vous vous entendez ainsi entre partenaire principal et partenaire secondaire—je ne sais pas si ce sont les termes qu'on emploie—est-ce que cela aide également l'entreprise vis-à-vis de la banque?

[Texte]

Mr. Legrove: Yes, definitely.

The Chairman: The bank can then say, well, you respect our ratios after this new injection of money. Is that it?

Mr. Legrove: Exactly.

The Chairman: To come back to the FBDB, you expressed a concern that they were lenders of first resort as opposed to lenders of last resort. You said this started, I guess, when it was put on a cost recovery basis by the government, and you questioned how it was that their loan losses could be so modest if they were indeed taking on last-resort loans. You're implying, therefore, that they are getting into competing with you. Is that correct?

Mr. Legrove: Yes, definitely.

The Chairman: From what I understand, the FBDB targets loan losses higher than the chartered banks, and it does that because they don't precisely—it's not just that it was told to operate on a cost recovery basis, but it also doesn't have to produce a profit or maximize profits. It doesn't pay a dividend.

Mr. Legrove: It has to break even.

The Chairman: Right, it has to break even. It does not pay a dividend either. They do not pay taxes. Also, it borrows on world markets with a government guarantee, which means its financing is cheaper. This allows it, from what I understand, to take on riskier loans—but to do so in a responsible manner—just simply because their costs are lower. Do you have problems with that?

Mr. Legrove: Well, we compete against it. It doesn't take business from us. I have made loans it has turned down. You say its losses are higher than the banks. I read to you just a few minutes ago its loss ratio in the last three years.

The Chairman: I was referring to their targets. Their target is higher.

Mr. Legrove: I do not know what the target is. I am giving you the actual results of a financial statement.

The Chairman: Fine. Maybe it was a wise investor. You say you compete with it on these terms. Your target market is \$500,000 to \$5 million. A good portion of the FBDB's loans is less than \$500,000.

Mr. Legrove: A good many are more than \$500,000.

The Chairman: Well, the figures from their annual report in 1993 indicate they had 4,032 loans. I guess this is the average amount.

Mr. Legrove: You don't use numbers; you use dollar amounts.

The Chairman: Okay, dollar amounts. Sorry.

Mr. Legrove: That is one of their tricks. They use number accounts. Use dollar amounts.

[Traduction]

M. Legrove: Oui, à coup sûr.

Le président: La banque peut alors dire à l'entreprise que, avec ce nouvel apport financier, elle répond à ses critères. C'est bien ça.

M. Legrove: Exactement.

Le président: Pour en revenir à la BFD, vous sembliez vous plaindre du fait qu'elle jouait le rôle de prêteur de premier recours au lieu de n'intervenir qu'en dernier recours. Vous dites qu'elle a commencé à agir ainsi lorsque le gouvernement lui a imposé un système de recouvrement des coûts, et vous vous demandiez comment elle pouvait perdre aussi peu sur ses prêts si elle intervenait vraiment en dernier recours. Vous sous-entendez donc qu'elle vous fait directement concurrence. C'est bien ça?

M. Legrove: Oui, tout à fait.

Le président: À ma connaissance, la BFD prévoit, pour les prêts qu'elle accorde, des pertes plus élevées que les banques à charte; elle peut le faire parce que, justement... Ce n'est pas seulement qu'on lui a imposé le recouvrement des coûts, elle n'est pas, non plus, tenue de réaliser un profit ou d'augmenter le plus possible ses bénéfices. Elle ne paye pas de dividendes.

M. Legrove: Elle doit couvrir ses dépenses.

Le président: Oui, elle doit couvrir ses dépenses. Elle n'a pas non plus à payer de dividendes. Elle ne paye pas d'impôt. En outre, elle emprunte sur les marchés internationaux avec la garantie du gouvernement, si bien que ses frais de financement sont plus bas. À ma connaissance, cela lui permet donc d'accorder des prêts à risques plus élevés—tout en agissant de façon responsable—simplement du fait que ses coûts sont plus bas. Est-ce que cela vous pose des problèmes?

M. Legrove: Et bien, c'est notre concurrente. Elle ne nous prend cependant pas de clients. J'ai déjà accordé des prêts qu'elle avait refusés. Vous dites que ses pertes sont plus élevées que celles des banques. Je vous ai donné, il y a quelques minutes, son taux de perte au cours des trois dernières années.

Le président: Je pensais à leurs prévisions. Elles sont plus élevées.

M. Legrove: Je ne sais pas à combien elles montent. Moi, je vous donne le chiffre réel qui figure dans les états financiers.

Le président: Très bien. Elle s'est peut-être comportée en investisseur avisé. Vous dites que vous vous faites concurrence, alors que le marché que vous visez est celui des prêts entre 500 000\$ et 5 millions et qu'une forte proportion des prêts consentis par la BFD se chiffrent à moins de 500 000\$.

M. Legrove: Bon nombre d'entre eux sont supérieurs à 500 000\$.

Le président: Et bien, son rapport annuel de 1983 indique qu'elle a accordé 4 032 prêts. C'est à peu près le nombre moyen, me semble-t-il.

M. Legrove: Ce n'est pas le nombre de prêts qu'il faut citer, mais le montant des sommes.

Le président: D'accord, le montant des sommes. Excusez-moi.

M. Legrove: C'est un de ses trucs. Elle utilise le nombre des comptes et non le montant des sommes.

[Text]

[Translation]

The Chairman: They have total loans of less than \$500,000 worth \$440 million.

Mr. Legrove: Yes.

The Chairman: Their total loans of more than \$500,000 were \$200 million.

Mr. Legrove: Right.

The Chairman: Therefore, two-thirds of their loans were less than \$500,000. I gather your problem, then, is with the loans over \$500,000, not with the ones under \$500,000.

Le président: Le total de ses prêts inférieurs à 500 000\$ se monte à 440 millions de dollars.

M. Legrove: Oui.

Le président: Le total de ses prêts de plus de 500 000\$ est de 200 millions de dollars.

M. Legrove: En effet.

Le président: Il y a donc deux tiers de ces emprunts qui sont inférieurs à 500 000\$. Je pense que ce sont les prêts supérieurs à 500 000\$ et non les autres qui vous posent un problème.

• 1215

Mr. Legrove: Yes. They do not break their loans down between \$100,000 and \$250,000. The category is \$100,000 to \$500,000. Loans from \$100,000 to over \$500,000 compose 86% of their portfolio. That is the figure I have.

The Chairman: It is \$100,000 to—

Mr. Legrove: Well, 353,591 is \$100,000 to \$500,000. Up to \$500,000 is 440, and over \$500,000 is 200. That totals 86%.

M. Legrove: Oui. Elle n'a pas de catégorie à part pour les prêts entre 100 000\$ et 250 000\$. Elle regroupe tous ceux qui sont compris entre 100 000\$ et 500 000\$ et qui représentent 86 p. 100 de son portefeuille. Ce sont les chiffres que j'ai.

Le président: De 100 000\$ à . .

M. Legrove: Eh bien, 353 591 entre 100 000\$ et 500 000\$, 440 jusqu'à 500 000\$ et 200 au-dessus de 500 000\$. Cela fait un total de 86 p. 100.

The Chairman: I think you are adding above the line. You are probably double counting there.

Mr. Legrove: I do not think so.

Le président: J'ai l'impression que vous additionnez plusieurs fois les mêmes chiffres.

M. Legrove: Je ne crois pas.

The Chairman: You are including loans from \$100,000 to \$500,000, but you are not in that market.

Le président: Vous incluez les prêts de 100 000\$ à 500 000\$, mais ce n'est pas le marché qui vous intéresse.

Mr. Legrove: We are at \$300,000 and up. They do not break it down between \$300,000 and \$500,000.

M. Legrove: Nous nous intéressons aux prêts supérieurs à 300 000\$. La SDO n'a pas de catégorie à part pour les prêts entre 300 000\$ et 500 000\$.

The Chairman: It is difficult to get into a detailed discussion or analysis of these figures, but you have expressed concerns about the FBDB competing with you and I think it might be helpful for our committee to have a more detailed submission from you so that we can understand exactly what your concern is.

Le président: Il est difficile de se lancer dans une discussion ou une analyse détaillée de ces chiffres, mais vous avez exprimé certaines inquiétudes à propos de la concurrence que vous fait la BFD, et je pense qu'il serait bon que notre comité reçoive un mémoire plus détaillé de votre part afin que nous comprenions exactement la nature de ces préoccupations.

Mr. Legrove: I would be pleased to. I have spoken to government many times over the years. I've met every minister of small business for the last 20 years.

M. Legrove: Je le ferai avec plaisir. Je suis en contact suivi avec le gouvernement depuis des années. J'ai rencontré tous les ministres chargés des petites entreprises de ces 20 dernières années.

The Chairman: This is the first time you have been before our committee.

Le président: C'est la première fois que vous vous présentez devant notre comité.

Mr. Legrove: I hope your committee does a better job than the previous ones did.

M. Legrove: J'espère qu'il fera un meilleur travail que les précédents.

The Chairman: That is our goal.

Le président: C'est notre intention.

Mr. Legrove: I can tell you one story. I went to see a minister of small business a few years ago. I flew in from Toronto and our president at the time, Don Thompson, flew in from Montreal. We had a 4 p.m. meeting with the minister. We arrived on time and sat in his office waiting for him until 5 p.m. He walked in at 5 p.m. and did not know who we were, why we were there or a thing about us. After 10 minutes he looked at his watch and said he had a cocktail party to go to and got up and walked out.

M. Legrove: Je peux vous raconter une anecdote. Il y a quelques années, je suis allé voir le ministre chargé des petites entreprises. Je suis venu en avion de Toronto et notre président de l'époque, Don Thompson, venait de Montréal. Nous avions rendez-vous à 16 heures avec le ministre. Nous sommes arrivés à l'heure et nous l'avons attendu à son bureau jusqu'à 17 heures. Il est arrivé à ce moment-là sans savoir qui nous étions, pourquoi nous étions là ou quoi que ce soit d'autre. Au bout de dix minutes, il a regardé sa montre et il a dit qu'il devait se rendre à un cocktail; il s'est levé et il est parti.

[Texte]

We came to the meeting to try to discuss these problems and that was the result we got.

The Chairman: We are trying to do our work in a serious fashion, Mr. Legrove, and I thank you for being here today and for putting forward your views. We are trying to ask probing questions and to get answers to those questions.

I would appreciate hearing from you in the coming weeks if you have further views to make known to us or if you can make more explicit your concerns about the unfair competition you feel you are getting from certain government agencies. It is important for us to know about that and really understand what the source of your concern is. The objective is to ensure that Canadians are served with the best institutions, the best financial instruments and the best policies. That is certainly the spirit driving our study.

Mr. Legrove: Earlier you mentioned the FBDB write-off being higher than the private sector's. I quoted a figure of 1.6 last year and 1.5 the previous year. You have the figures at hand. Can I quote you the banks' figures for last year?

The Chairman: Yes.

Mr. Legrove: It is on a graph so I will guess at the precise figure. Royal Bank was about 4% or 4.1%, TD about 2.2%, the Commerce about 1.9%, Scotiabank about 1.3%, and RoyNat, 1.7%. All were above the FBDB figure.

The Chairman: We will be hearing from the FBDB president and he may be able to tell us why they have had such low loan losses.

Mr. Legrove: I do not know how they do their accounting, so I cannot comment beyond that. All I can do is read the figures they publish in their annual report. If there is other information that I am unaware of, then maybe there are reasons for it. I do not know.

The Chairman: Okay. Thank you. Again, I look forward to continuing contact with you.

Mr. Legrove: I understand that you are trying to set up two committees as a result of the growing small business—

The Chairman: That is not us; that is the ministry. The ministers of Industry and Finance are going to be setting up committees. We are a House of Commons committee, a parliamentary committee, and those other committees are not under our auspices.

[Traduction]

Nous étions venus le rencontrer pour parler de ces problèmes, et voilà ce que cela a donné.

Le président: Nous essayons de travailler de façon sérieuse, monsieur Legrove, et je vous remercie d'être venu ici aujourd'hui et de nous avoir exposé vos idées. Nous essayons de poser des questions très précises et d'obtenir des réponses correspondantes.

Je serais heureux d'avoir de vos nouvelles dans les semaines qui viennent si vous avez d'autres idées à nous communiquer, ou si vous voulez préciser vos inquiétudes au sujet de la concurrence déloyale dont vous pensez faire l'objet de la part de certains organismes gouvernementaux. Il est important que nous soyons au courant et que nous comprenions bien la nature de vos préoccupations. Notre objectif est de faire en sorte que la population canadienne dispose des meilleurs institutions, des meilleurs instruments financiers et des meilleures politiques. C'est certainement dans cet esprit que nous réalisons notre étude.

M. Legrove: Vous avez dit tout à l'heure que la radiation des prêts était plus élevée à la BFD que dans le secteur privé. J'ai cité un chiffre de 1,6 pour l'année dernière et de 1,5 pour l'année précédente. Vous avez ces chiffres à votre disposition. Puis-je vous citer ceux des banques pour l'année dernière?

Le président: Oui.

M. Legrove: Il s'agit d'un graphique, je vais donc vous donner les chiffres approximatifs. Pour la Banque Royale, le chiffre est de 4 p. 100 ou de 4,1 p. 100, de 2,2 pour la Toronto Dominion, de 1,9 p. 100 pour la Banque de Commerce, de 1,3 p. 100 pour la Banque de Nouvelle-Écosse et de 1,7 p. 100 pour RoyNat. Tous ces chiffres sont supérieurs à ceux de la BFD.

Le président: Nous nous adresserons au président de la BFD et il pourra peut-être nous dire pourquoi il y a eu des pertes aussi faibles sur les prêts.

M. Legrove: Je ne sais pas comment la BFD fait sa comptabilité, je ne peux donc pas vous en dire plus. Tout ce que je peux faire, c'est lire les chiffres qui figurent dans son rapport annuel. S'il y a d'autres informations que je ne connais pas, elles permettent peut-être d'éclairer la question. Je n'en sais rien.

Le président: Très bien. Merci. J'espère que nous pourrions rester en contact avec vous.

M. Legrove: Je crois que vous avez l'intention de créer deux comités du fait que les problèmes des petites entreprises. . .

Le président: Pas nous, le ministère. Les ministres de l'Industrie et des Finances vont mettre sur pied des comités. Le nôtre relève de la Chambre des communes, c'est un Comité parlementaire, et les deux autres ne dépendent pas de nous.

• 1220

We plan to table a report in June. We will continue our hearings until approximately mid-May, and then we will be writing a report and tabling it in the House, hopefully in June. We have also worked on a discussion paper that summarizes the testimony we have received to date and outlines some of the issues we have identified. It poses a lot of questions we are seeking answers for.

Nous avons l'intention de déposer un rapport en juin. Nous continuerons nos audiences jusqu'à la mi-mai environ et nous rédigerons alors un rapport que nous déposerons à la Chambre, en juin, j'espère. Nous avons également préparé un document de travail qui résume les témoignages que nous avons reçus jusqu'à présent et qui présente certains des problèmes que nous avons identifiés. Ce document contient une série de questions auxquelles nous cherchons à répondre.

[Text]

This discussion paper must be approved by the committee, but hopefully we will be able to release it next week. With the committee's approval, I would like to send you a copy. It might elicit further comments from you.

Mr. Legrove: Fine.

The Chairman: As far as those two committees are concerned—

Mr. Legrove: I read somewhere that they will be staffed primarily by the private sector. I hope that is the case and I hope RoyNat might be considered a candidate for one of these committees. I think our over 30 years of expertise in the field speaks for itself.

The Chairman: I will pass on your request to the ministers of Industry or Finance, as the case may be.

Mr. Legrove: I believe the president of our parent company has written to Paul Martin to suggest it.

The Chairman: Okay.

Our next meeting will be Tuesday, 9 a.m., room 253-D of the Centre Block. Our witnesses will be Mr. Jacques Aubry, of the Fédération des Caisses populaires Desjardins, followed by Helen Sinclair and Joanne De Laurentiis of the the Canadian Bankers' Association.

This meeting is adjourned.

[Translation]

Il doit être approuvé par le comité, mais nous espérons être en mesure de le publier la semaine prochaine. Si le comité est d'accord, je vous en enverrai volontiers un exemplaire. Vous pourriez nous faire part de vos commentaires à son sujet.

M. Legrove: Très bien.

Le président: En ce qui concerne ces deux comités. . .

M. Legrove: J'ai lu quelque part qu'ils seront surtout composés de représentants du secteur privé. J'espère qu'il en sera bien ainsi et que RoyNat sera pris en considération parmi les membres éventuels de l'un de ces comités. Je pense que nos 30 ans de spécialisation dans ce domaine constituent une recommandation.

Le président: Je transmettrai votre demande au ministre de l'Industrie ou à celui des Finances, selon le cas.

M. Legrove: Je pense que le président de notre société-mère a envoyé une lettre à Paul Martin pour le lui proposer.

Le président: Très bien.

Notre prochaine réunion aura lieu mardi, à 9 heures, dans la pièce 253-D, à l'Édifice du Centre. Nos témoins seront M. Jacques Aubry, de la Fédération des Caisses populaires Desjardins, puis Helen Sinclair et Joanne De Laurentiis de l'Association des banquiers canadiens.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Statistics Canada:

John Baldwin, Research Adviser, Business and Labour Market Analysis.

From RoyNat Inc.:

Leo G. Legrove, President and Chief Executive Officer.

TÉMOINS

De Statistique Canada:

John Baldwin, conseiller en recherches, Analyse des entreprises et du marché du travail.

De RoyNat Inc.:

Leo G. Legrove, président et directeur général.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

X C 67

- I 57

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 9

Tuesday, April 19, 1994

Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 9

Le mardi 19 avril 1994

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairmen: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Votes and Proceedings of the House of Commons of Friday, April 15, 1994:

Mr. Milliken (Kingston and the Islands), form the standing Committee on Procedure and House Affairs, presented the 16th Report of the Committee, which was read as follows:

Your Committee recommends that the following Member be added to the membership list of the Standing Committee on

Industry

Murray for/pour Sheridan

By unanimous consent, it was ordered, — That the 16th Report of the Standing Committee on Procedure and House Affairs presented earlier today, be concurred in.

ATTEST

ORDRES DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du vendredi 15 avril 1994:

M. Milliken (Kingston et les Îles), du Comité permanent de la procédure et des affaires de la Chambre, présente le 16^e rapport de ce Comité, qui est lu comme suit:

Votre Comité recommande également que le député suivant fasse partie de la liste des membres du Comité permanent de

l'Industrie

Du consentement unanime, il est ordonné, — Que le 16^e rapport du Comité permanent de la procédure et des affaires de la Chambre présenté à la Chambre plus tôt aujourd'hui, soit agréé.

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes

ROBERT MARLEAU

Clerk of the House of Commons

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 19, 1994

(15)

[Text]

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 9:07 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Acting Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From Fédération des Caisses Populaires Desjardins: Jacques Aubry, Vice-President, Grandes Entreprises, Financement et Services Bancaires, Caisse Centrale Desjardins; Bernard Paradis, First Vice-President; Jean-Pierre Thomassin, Conseiller, Services aux Entreprises, La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec. *From Canadian Bankers Association:* Helen Sinclair, President and Chief Executive Officer; Joanne De Laurentiis, Vice-President, Domestic Banking and Public Affairs.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

Jacques Aubry made a statement and, with the other witnesses from Fédération des Caisses Populaires Desjardins, answered questions.

Helen Sinclair made a statement and, with Joanne De Laurentiis, answered questions.

At 12:50 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 19 AVRIL 1994

(15)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie tient une séance télévisée à 9 h 07, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche intérimaire; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De la Fédération des Caisses Populaires Desjardins: Jacques Aubry, vice-président, Grandes Entreprises, Financement et Services Bancaires, Caisse Centrale Desjardins; Bernard Paradis, premier vice-président; Jean-Pierre Thomassin, conseiller, Services aux Entreprises, La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec. *De l'Association des banquiers canadiens:* Helen Sinclair, présidente et directrice générale; Joanne De Laurentiis, vice-présidente, Services intérieures et Affaires publiques.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Jacques Aubry fait un exposé puis, avec les autres témoins de la Fédération des Caisses Populaires Desjardins, répond aux questions.

Helen Sinclair fait un exposé puis, avec Joanne De Laurentiis, répond aux questions.

À 12 h 50, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Texte]

[Traduction]

EVIDENCE

TÉMOIGNAGES

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Enregistrement électronique]

Tuesday, April 19, 1994

Le mardi 19 avril 1994

● 0909

Le président: À l'ordre, s'il vous plaît!**The Chairman:** Order please.

Le Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes poursuit ce matin son étude de la question de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement.

The House of Commons Standing Committee on Industry is resuming this morning its review of access by small and medium-sized businesses to traditional and new sources of financing.

Deux organismes comparaissent devant notre Comité ce matin. D'abord, il y a des représentants de la Fédération des caisses populaires Desjardins et, un peu plus tard, des représentations de l'Association des banquiers canadiens.

Two groups are appearing before us this morning. First of all, we will hear the representatives of la Fédération des caisses populaires Desjardins, and, later on, the Canadian Bankers Association.

● 0910

J'aimerais tout de suite souhaiter la bienvenue aux représentants de la Fédération des caisses populaires Desjardins. Il y a M. Jacques Aubry, vice-président, Grandes entreprises, Financement et Services bancaires, Caisse centrale Desjardins. Je lui demanderais de présenter ses collègues et ensuite de nous faire sa présentation initiale.

First I want to welcome the representatives of the Fédération des caisses populaires Desjardins. We have Mr. Jacques Aubry, Vice-president, Corporations, Financing and Banking Services, Caisse centrale Desjardins. I will ask him to introduce his colleagues and then to proceed with his presentation.

Par la suite, les députés se feront un plaisir de poser des questions aux représentations des caisses Desjardins.

Afterwards, members will be pleased to ask some questions to the representatives of Les caisses Desjardins.

Monsieur Aubry, bonjour et bienvenue à vous et à vos collègues.

Mr. Aubry, good morning and welcome.

M. Jacques Aubry (vice-président, Grandes entreprises, Financement et Services bancaires, Caisse centrale Desjardins): Merci, monsieur le président. Je vous présenterai d'abord M. Bernard Paradis, d'Investissement Desjardins et également président sortant de l'Association de capital-risque du Québec et, à ma droite, M. Jean-Pierre Thomassin de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec.

Mr. Jacques Aubry (Vice-President, Grandes entreprises, Financement et Services bancaires, Caisse centrale Desjardins): Thank you, Mr. Chairman. I will first introduce Mr. Bernard Paradis, from Investissement Desjardins, also outgoing President of the Quebec Association of capital-risk and, to my right, Mr. Jean-Pierre Thomassin from the Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins of Quebec.

Il me fait particulièrement plaisir aujourd'hui de parler au nom du Mouvement des caisses Desjardins dans l'enceinte même où notre fondateur, Alphonse Desjardins, a oeuvré pendant 24 ans.

It gives me great pleasure today to represent Le mouvement des caisses Desjardins, particularly within the walls where our founder, Alphonse Desjardins, worked 24 years of his life.

J'aimerais tout d'abord prendre quelques minutes pour vous présenter le Mouvement des caisses populaires Desjardins. Cela vous facilitera la compréhension de la dynamique Desjardins. Je vous invite donc à prendre l'organigramme que vous avez reçu. Je mettrai l'accent sur les composantes qui offrent du financement à une petite et moyenne entreprise.

First of all, I would like to take a few minutes to introduce the Mouvement des caisses Desjardins. This will help you understand the specific dynamics of Desjardins. I therefore invite you to look at the organization chart that you have received. I will emphasize the entities that offer financing activities to small and medium sized businesses.

Si on sépare l'organigramme en deux dans son centre, dans le sens de l'horizontale, nous pouvons déceler deux pyramides. Vous remarquerez que la pyramide du dessus est inversée. C'est le réseau coopératif de Desjardins. Il regroupe 5 millions d'individus, membres d'une des 1 323 caisses populaires ou d'économie du Québec ou une des 149 caisses hors-Québec.

If we separate the organization chart horizontally, we can identify two types of pyramids. You will notice that the pyramid at the top is inverted, it is the Cooperative Network of Desjardins. It consists of 5 million individuals who are all members of one of the 1,323 caisses in Quebec or one of the 149 caisses outside Quebec.

Il est important de souligner que toutes les caisses sont autonomes avec leur propre capital. Elles sont elles-mêmes des PME avec des actifs variant entre 2 et 350 millions de dollars. De plus, la mentalité des directeurs n'est pas tellement éloignée de celle de l'entrepreneur.

It is important to note that all caisses are individually capitalized and autonomous. They are themselves SMB's with assets varying between \$2 million and \$350 million. Also, the thinking of the managers is not at all unlike that of the entrepreneur.

[Text]

Afin de maximiser l'efficacité de services régionaux, tels que marketing, crédit et finance, les caisses se sont regroupées en 10 fédérations régionales, une fédération provinciale au Québec et 3 fédérations hors Québec, soit le Manitoba, l'Ontario et la Fédération acadienne. À leur tour, les fédérations font appel à une Confédération pour les services communs à toutes les fédérations, comme, par exemple, le traitement électronique des données, et pour coordonner les efforts suite aux décisions d'orientation prise par le réseau.

Rattachée à la Confédération se trouve la caisse centrale, agent financier du Mouvement des caisses Desjardins. À ce titre, elle représente les fédérations et leurs caisses affiliées au sein du système canadien de paiement et elle garantit et assume à la Banque du Canada le règlement de la compensation. Elle a également le mandat de pourvoir aux besoins de liquidités du mouvement. En plus de répondre aux besoins d'approvisionnement des fonds des caisses par l'intermédiaire des fédérations, la Caisse centrale met à la disposition des sociétés et membres du mouvement une gamme complète de services de type bancaire, tant à l'échelle locale qu'internationale. La Corporation de fonds de sécurité de la Confédération Desjardins, pour sa part, assure la solvabilité des caisses. Quatre autres sociétés viennent compléter le soutien à la Confédération. Le réseau coopératif totalise ainsi 53 milliards de dollars d'actifs dont 2,9 milliards de dollars pour les fédérations hors Québec.

Dans la partie du bas de l'organigramme, on retrouve les pyramides corporatives des filiales.

Le réseau des filiales comporte quatre sociétés de portefeuille (de gauche à droite sur votre organigramme). On a Investissement Desjardins qui est responsable de la prise de participations d'équité dans les entreprises, soit directement, soit par le biais de sociétés régionales d'investissement mises sur pied au Québec. Nous avons la Société de service qui regroupe Visa, le service de paie, le transport blindé et autres services; ensuite, il y a la Société financière qui regroupe tout le secteur dérèglementé, notamment l'assurance-vie, l'assurance générale, les services fiduciaires et la gestion de fonds sous diverses formes.

• 0915

Dans la Société financière on retrouve deux autres filiales qui interviennent dans le financement à la PME, soit la Banque Laurentienne à charte fédérale qui est active dans tous les domaines de nature bancaire dont le financement aux entreprises; le Crédit industriel Desjardins que vous retrouvez sous Trustco Desjardins, à droite, est une institution qui offre des services financiers spécifiques aux PME. Il concentre ses activités dans le secteur des prêts industriels et commerciaux. Ses principaux produits sont le prêt à terme et le crédit-bail. Et enfin, la dernière société de portefeuille est la Société immobilière. Le réseau des filiales compte 21,7 milliards de dollars d'actifs dont 16,2 milliards de dollars proviennent du Groupe de La Laurentienne.

Lorsque l'on regroupe les réseaux coopératifs et filiales, l'actif total du Mouvement des caisses Desjardins atteint 74,7 milliards de dollars, le plaçant au cinquième rang sur la scène financière canadienne. De plus, soulignons qu'il se retrouve dorénavant parmi les 150 premières institutions financières au monde, au 130^e rang environ.

[Translation]

In order to maximize the efficiency of regional services such as marketing, credit and finance, the caisses have regrouped into 10 regional federations, one provincial federation in Quebec and three federations outside Quebec, in Manitoba, Ontario and New Brunswick. In turn, the federations turn to the Confederation for services common to all federations such as electronic processing and to coordinate efforts according to orientation decisions made by the network.

Attached to the Confederation is the Caisse centrale which acts as the financial agent for the Mouvement des caisses Desjardins. It represents the federations and their affiliated caisses in the Canadian Payment System and assumes compensation settlement at the Bank of Canada. It also has the mandate to ensure the supply of liquidities for the network requirements. Caisse centrale also offers to entities belonging to the movement as well as members a full range of financial and banking services, both on the local and international scenes. La Corporation de fonds de sécurité ensures the solvency of the caisses. Four other entities complete the support to the needs of the Confederation. The Cooperative Network totals \$53 billion in assets, \$2.9 billion of which are from federations outside Quebec.

On the bottom of the organization chart, we find the traditional pyramid type.

It is comprised of four holding companies forming together the Subsidiaries Network. From left to right on the organization chart, you will find: Investissement Desjardins which is responsible for investing in equity participations in SMB's, either directly or through the regional investment societies presently being put into place in many regions in Quebec. There is La société de services which regroups related services such as Visa Desjardins, Payroll Services, Armoured Transport; then, we have La société financière which is comprised of the deregulated sector, such as life insurance, general insurance, trust activities and various forms of funds management.

In La Société financière, two subsidiaries are involved in the financing of SMB's, namely La Banque Laurentienne which has a federal charter and is actively involved in all aspects of banking activities, including financing of business; Crédit Industriel Desjardins that you will find under Trustco at the right is involved in industrial and commercial loans to SMB's, with products such as term loans and leasing. Finally, the last holding company is La Société Immobilière. The subsidiaries network totals \$21,7 billion in assets, of which \$16,2 billion comes from Groupe La Laurentienne.

When we combine both the cooperative and the subsidiaries Network, the assets of the Mouvement des caisses Desjardins total \$74,7 billion, bringing it to the fifth rank of the Canadian financial arena. It is also interesting to note that it now ranks approximately 130th among the 150 world largest financial institutions.

[Texte]

Le Mouvement des caisses Desjardins, fondé en 1900, a historiquement été principalement actif dans l'épargne et le crédit auprès de sa clientèle-membre particulière. Dans les faits, le Mouvement des caisses Desjardins a commencé à s'impliquer dans le financement des PME il y a une quinzaine d'années. La part de marché du crédit commercial et industriel du réseau des caisses Desjardins au Québec se situait à 11,1 p. 100 pour des encours de 2 milliards de dollars en 1983; cette part fut portée à 18 p. 100 des encours de près de 8,2 milliards de dollars en fin 1993. Si on ajoute la part du réseau des filiales, incluant le Groupe La Laurentienne, la part de marché au Québec qu'occupe le Mouvement des caisses Desjardins atteint 24 p. 100 ou 10,9 milliards de dollars, soit près de la moitié de la part du marché consolidé des banques à charte de 48,8 p. 100.

Une étude plus approfondie nous révèle que la part du marché du réseau coopératif est de 18 p. 100 en dollars mais atteint 40 p. 100 en termes de nombre d'emprunteurs, selon nos estimés. En effet, il existe 700 municipalités au Québec où la seule institution financière présente est une caisse. Le taux de pénétration du Mouvement des caisses dans les régions est très élevé.

Maintenant, les autres particularités qui caractérisent le Mouvement des caisses sont que les membres sont très près de leur caisse. Ils élisent le conseil d'administration qui, à son tour, embauche le directeur de la caisse. Il y a donc un lien très fort entre les gestionnaires des caisses et leurs membres. Les directeurs de caisse restent généralement plus longtemps à leur poste que leur contrepartie dans les banques.

Le Mouvement des caisses Desjardins est également fortement impliqué dans son milieu. À titre d'exemple, il est actif à l'intérieur des chambres de commerce locales, des associations sportives, Qualité-Québec, Sous-traitance industrielle Québec et plusieurs autres. Somme toute, l'expérience Desjardins semble confirmer les conclusions de l'étude que le professeur Wynant a présenté devant le Comité et je cite:

Les petites entreprises dans les petites collectivités ont tendance à être plus contentes de leurs rapports avec les banques (...). La conséquence est qu'il existe des rapports plus étroits entre les petites entreprises et leurs banquiers, en partie parce que les banquiers des petites localités ont tendance à rester plus longtemps en poste.

Par ailleurs, un sondage mené auprès des membres de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante soulève les principales préoccupations des PME, soit les garanties exigées, les frais bancaires et les taux d'intérêt et la disponibilité du crédit. Ce sondage révèle également que 45 p. 100 des répondants au Québec font affaires principalement avec les caisses populaires.

La satisfaction des répondants envers leurs institutions financières est plus élevée au Québec qu'ailleurs au Canada.

Les caisses populaires reçoivent la meilleure cote de satisfaction de la part des entreprises, soit 68 p. 100 au Québec, principalement en ce qui concerne les taux d'intérêt, la relation avec le directeur et la disponibilité du crédit.

[Traduction]

The Mouvement des caisses Desjardins, founded in 1900, has historically been mainly involved in savings and loans activities to its individual members. In fact, the "Mouvement" only started its involvement in the financing of SMB's about fifteen years ago. The share of the cooperative network in Quebec was 11.1% or \$2 billion in outstandings in 1983. That share has since increased to 18% or \$8.2 billion in outstandings at the end of 1993. If we add the share of the subsidiaries network, including Groupe La Laurentienne, the total market share reaches 24% or \$10.9 billion, which is just about half the share of all the chartered banks combined which presently stands at 48.8%.

A more in-depth study reveals that according to our estimates, the cooperative networks' share which is 18% in terms of dollars reaches 40% in terms of number of borrowers. In fact, there are 700 municipalities in the province of Quebec where the only financial institution is a Caisse populaire, which indicates that the market penetration of the Mouvement des caisses Desjardins in peripheral regions is quite high.

Now, let us see other particularities that characterize the Mouvement des caisses Desjardins. Members are very close to their Caisse, they elect the board of directors who in turn hire the Caisse manager. This makes for a strong bond between management of the Caisse and their members. Caisse managers stay generally longer in their job than their counterparts in banks.

The Mouvement des caisses Desjardins is strongly involved in the community. For example, it is very active in local Chambers of Commerce, social and sport associations, Qualité-Québec, Sous-traitance industrielle Québec, to name only a few. In short, the Desjardins experience seems to confirm the study that Professor Larry Wynant presented before this committee stating that, and I quote:

Small businesses in smaller communities tend to be happier with their bank relationships... This was a consequence of a much closer relationship between small businesses and their banker, partly because the banker tends to have a longer job term in a smaller community.

Furthermore, a survey made among the members of the Canadian Federation of Independent Businesses identifies the principal preoccupations of the SMB's, namely: the required guarantees; the cost of banking services and interest rates; and the availability of credit. The survey also reveals that among those who answered, 45% conduct their business principally with a Caisse populaire.

The level of satisfaction with the financial institutions is higher in Quebec than elsewhere in Canada.

Caisses populaires receive the highest degree of satisfaction from businesses in Quebec, i.e. 68%, principally concerning interest rates, relationship with the manager and availability of credit.

[Text]

[Translation]

• 0920

Une enquête courte commandée par Desjardins sur les attitudes et comportements des petites et moyennes entreprises sur le plan financier datant de juin 1993 vient confirmer le sondage. À la question de la facilité pour obtenir du financement à des conditions raisonnables, le réseau des Caisses a obtenu une cote très bonne dans 31 p. 100 des cas, comparativement à 23, 24, et 25 p. 100 pour d'autres compétiteurs. À la question de la souplesse des politiques en cas de problème dans le remboursement d'un prêt, le réseau des Caisses a obtenu une cote très bonne dans 35 p. 100 des cas versus 19 p. 100 pour la plupart de ses compétiteurs.

Comme vous pouvez le constater, le marché traditionnel des Caisses est bien desservi. Toutefois, ce sont des entités autonomes, à capitalisation individuelle et de taille variée, comme nous l'avons mentionné plus tôt. Elles ne sont donc pas toutes aptes à répondre à tous les besoins de financement des entreprises de taille moyenne.

Pour combler ce besoin, lors de financement à la moyenne entreprise, les caisses se regroupent dans un partage du financement, ou font intervenir d'autres composantes Desjardins.

La Caisse centrale a mis de l'avant un programme de participation avec les caisses locales spécifiquement conçu pour répondre aux besoins de la moyenne entreprise, permettant ainsi de combiner l'expertise et le capital nécessaire à la qualité de service traditionnel que l'on retrouve dans les caisses. Bien que ce programme ne soit en vigueur que depuis quelques années et qu'aucun sondage n'ait encore été effectué, les commentaires reçus à ce jour nous permettent de croire que la réceptivité et le taux de satisfaction des membres est élevé.

Ceci termine la partie de ma présentation concernant l'expérience Desjardins.

Je vais maintenant aborder un sujet qui m'apparaît être au cœur de la problématique qui nous a été longuement exposée par les différents témoins, soit la source de conflit entre l'entrepreneur et son prêteur.

L'entrepreneur dans son entreprise est souvent, par formation ou par goût, soit un spécialiste en mise en marché ou un spécialiste en production; il est très rarement un spécialiste en finance. C'est également ce qui semble ressortir de l'échantillon des témoins qui ont comparu devant vous.

C'est évidemment le contraire pour les prêteurs. Donc, l'entrepreneur et le prêteur, lorsqu'ils se rencontrent, ne parlent pas toujours le même langage. Ainsi, il n'est pas toujours facile de s'entendre sur la valeur des actifs et sur le niveau de financement à partir duquel cesse la responsabilité du prêteur et commence la responsabilité de l'actionnaire ou investisseur.

Le tableau suivant peut illustrer plus facilement ce que je veux dire.

Dans la situation 1, soit la première colonne, les deux parties s'entendent. Le prêteur est disposé à financer 50 p. 100 des actifs et le niveau de financement de l'entrepreneur représente 25 p. 100 de l'actif.

A CROP survey ordered by Desjardins in June of 1993 on the habits and behaviours of SMBs with respect to the financial aspect of business confirms the preceding survey. To the question regarding the ability to obtain financing at reasonable conditions, the Caisse network received a very good rating in 31% of the cases, compared with 23%, 24% and 25% for other competitors. To the question regarding the flexibility of policies in case of difficulty in reimbursing a loan, the Caisse network received a very good rating in 35% of cases, versus 19% for most other banks.

As you can see, the Caisse's traditional market is quite well served. On the other hand, caisses are autonomous entities, with individual capitalization and are quite varied in size as we mentioned earlier. They are therefore not all able to cover all the financing needs of medium-sized businesses.

In order to satisfy the financing needs of the medium-sized businesses, Caisse associates together meet the financing requirements of their members, or invite other entities of the Desjardins network.

The Caisse centrale has put together a sharing program with local caisses specifically concerned to meet the needs of the medium-sized businesses, favouring the combination of the availability of capital and financial expertise with the traditional quality of service found in the caisses. Even though the program has been introduced for only a few years and no survey has yet been made, comments so far lead us to think that the receptivity and the level of satisfaction of members is quite high.

This concludes the part of my presentation concerning the Desjardins experience.

I would now like to address a subject which in my mind is at the center of the problem that has been discussed at length by the different witnesses, that is sources of conflict between the "entrepreneur" and his principal lender.

The entrepreneur is most often, by training or by taste, either a marketing and sales specialist or a production specialist; very seldom is he a financial specialist. This also seems to be the case of the sample of witnesses that have appeared before this committee.

The contrary is evident in the case of the lenders. Thus, when the borrower and the lender meet, they do not always speak the same language. Therefore, it is not always easy to reach an agreement on the value of assets or the level of financing where the responsibility of the lender ends and the responsibility of the shareholder or investor begins.

The following table illustrates more easily what I mean.

In situation (1) in the first column, we have an agreement between the parties. The lender agrees to finance 50% of assets, and the level of financing by the entrepreneur represents 25% of assets.

[Texte]**[Traduction]**

La situation 2 est le cas, une année plus tard, d'une entreprise en croissance rapide qui a réalisé un profit de 7\$ portant l'avoir des actionnaires à 32\$ et dont les actifs ont augmenté de 30\$. Le prêteur finance toujours 50 p. 100 de l'actif, soit maintenant 65\$. On constate qu'il reste un solde financé de 3\$. Qui devrait en assumer la responsabilité?

Situation (2) is the case one year later of a successfully growing business which made a \$7 profit bringing the shareholder's equity to \$32; the growth also causes the assets to increase by \$30. The lender continues to finance 50% of assets, that is now \$65. We note that there remains a \$3 financing requirement. Who will assume the responsibility of that financing?

La situation 3 est l'autre exemple où l'entreprise a perdu 3\$ dans l'année. Qui doit supporter la perte?

Situation (3) is the example where the business lost \$3 in the year. Who should assume that loss?

L'entrepreneur voudra toujours que le prêteur s'implique davantage, mais ce dernier ne voudra jamais se substituer à l'actionnaire. Il exigera donc des garanties additionnelles ou une mise de fonds de la part de l'entrepreneur. Il faut donc trouver une troisième source de financement, c'est-à-dire de l'équité additionnelle ou de la quasi-équité. Pour ce faire et obtenir des fonds supplémentaires, il faudra, d'une part, que l'entrepreneur change sa façon de voir et accepte soit de payer plus cher que pour un financement traditionnel, ou de partager une partie de l'actionnariat de son entreprise; ou, d'autre part, qu'il y ait des sources de capital plus facilement accessibles à l'entrepreneur.

The entrepreneur will always want more involvement by the lender, the latter however will never accept taking the place of the shareholder. The lender will require an additional guarantee or ask for an injection of funds from the borrower. We must therefore find a third source of financing in the form of equity or quasi equity. In order to accomplish this and to obtain additional funds, there will have to be on the one hand a change in the perception of the entrepreneur whereby he accepts either to pay more than for a traditional loan or to share part of the ownership in his business. On the other hand, sources of equity will have to become more easily available.

Monsieur Paradis qui m'accompagne pourra répondre plus longuement sur ce volet.

Mr. Paradis who is with me today will elaborate on this aspect.

Je vous remercie.

Thank you.

• 0925

Le président: Merci beaucoup, monsieur Aubry.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Aubry.

Nous passons tout de suite aux questions de M. Rocheleau.

We will go right away to questions with Mr. Rocheleau.

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Merci, monsieur le président.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Thank you, Mr. Chairman.

Monsieur Aubry, merci pour votre témoignage. Bonjour, messieurs les représentants du Mouvement Desjardins. En tant que Québécois, je voudrais, de façon toute particulière vous saluer, saluer les représentants du Mouvement Desjardins, mouvement qui, comme on le sait au Québec, est un joyau de l'organisation sociale et économique que les Québécois se sont donné et qui illustre mieux que n'importe quel discours la capacité des Québécois de réaliser et imaginer des choses, en termes de créativité et d'imagination, et qui illustre mieux que n'importe quel autre exemple notre capacité de prise en main si jamais nous en décidons ainsi.

Thank you for your presentation, Mr. Aubry. Good morning to the three of you from the Mouvement Desjardins. As a Quebecker, I particularly wish to welcome you, the representatives of the Mouvement Desjardins. As everyone knows in the province of Quebec, that movement is a jewel of the social and economic organization that Quebecers have developed for themselves; beyond mere words, it illustrates the capacity of Quebecers to conceive and implement projects, in terms of creativity and imagination, and it illustrates better than any other example our capacity to take our future in hand if we ever decide to do so.

Pour revenir au vif du sujet, je voudrais savoir, car c'est là un des points qui ont été souvent mentionnés par des témoins, des emprunteurs, pourquoi le système bancaire canadien, les sociétés prêteuses, ont beaucoup de difficulté d'ajustement face à la nouvelle économie basée sur la connaissance, sur le savoir, où les valeurs que l'emprunteur peut donner en garantie sont intangibles.

Coming back to the topic, I would like to know, because it is one of the issues that was often raised by witnesses, by borrowers, why the Canadian banking system, lending institutions, have so many adjustment problems to the knowledge-based new economy in which those assets that the borrower may give as collateral are intangible.

Je voudrais savoir quel est l'état d'avancement de la réflexion du Mouvement Desjardins face à ce phénomène nouveau qui, il ne faut pas se le cacher, prendra de plus en plus d'ampleur et auquel il faudra tous s'ajuster. Où en êtes-vous rendus?

I would like to know what is the present thinking of the Mouvement Desjardins regarding this new phenomenon which, one has to admit, will become more and more important and to which we all will have to adjust. What do you think about it?

M. Aubry: Je pense que, dans un premier temps, comme je l'ai soulevé plus tôt, il y a toujours un financement traditionnel ou le financement, si vous voulez, sécurisé de la part du banquier ou du prêteur et vous avez également le capital de

Mr. Aubry: As I said earlier, there will always be a traditional form of financing or, if you wish, some guaranteed financing from the banker or the lender, and you also have the borrowers' capital. You will have to find a third source of

[Text]

l'emprunteur. Il faudra trouver une troisième source de capital qui est déjà disponible, d'ailleurs, de façon quand même assez répandue au Québec; M. Paradis pourrait sûrement répondre là-dessus, et ce serait peut-être intéressant de partager cette expérience qui est une troisième source qui arriverait entre, si vous voulez, le prêteur traditionnel et l'entrepreneur lui-même.

C'est une forme de capital. C'est du capital-risque et les banquiers, actuellement, ne sont pas rendus à cette étape-là; mais il y a quand même plusieurs intervenants dans le milieu, spécialement au Québec, pour combler ce besoin.

M. Bernard Paradis (premier vice-président, Fédération des Caisses populaires Desjardins): Monsieur le président, il faut partir du volet capitalisation ou investissement et faire le lien avec la préoccupation que vous soulevez qui est de voir dans quelle mesure les prêteurs vont s'ajuster au phénomène de la nouvelle économie.

Je pense que la façon dont Desjardins attaque la question passe certainement par l'investissement. Investissement Desjardins, depuis une quinzaine d'années, s'est intéressé au capital-risque et au capital de développement et, particulièrement depuis les trois ou quatre dernières années, tente de faire une percée réelle du côté du secteur de la technologie et de tout ce qu'on appelle les secteurs économiques à valeur ajoutée.

Nous avons pris des participations récentes dans un fonds technologique très important, fonds qui a une quarantaine de millions de dollars de capitalisation au Québec, qui s'appelle Technocat; nous avons aussi, depuis quelques années, établi des liens extrêmement serrés avec des intervenants du type Innocentre Québec, un incubateur technologique, et nous avons des liens privilégiés avec Innovatec Grand-Montréal, tous des organismes qui ont comme préoccupation le financement ou le support au financement d'entreprises du secteur technologique.

Nous travaillons de façon extrêmement serrée avec ces organismes pour apprendre effectivement comment on évalue, du point de vue de l'investisseur, un risque technologique. Nous sommes en train de former aussi des gestionnaires de capital-risque dans le domaine de la technologie. Vous savez que, parallèlement à ce phénomène-là, il y a d'autres institutions telles que la Caisse de dépôt et le Fonds de solidarité, particulièrement le Fonds de solidarité, qui ont créé des fonds sectoriels en biotechnologie, en aéronautique, en environnement. Donc, tous ces intervenants-là actuellement, sont en train de bâtir une espèce de portefeuille de sociétés dit de valeur ajoutée.

Le lien entre ce groupe-là et les prêteurs traditionnels est le suivant: il est évident que lorsque vous faites du capital-risque, vous avez besoin d'un interlocuteur financier du type conventionnel et on s'aperçoit nous-mêmes, étant une institution à la fois investisseur et prêteur, que lorsqu'on parvient à soutenir le démarrage des entreprises, la problématique est de s'assurer que le banquier va suivre.

[Translation]

financing which is already easily available in the province of Quebec; I am sure Mr. Paradis can tell you more about it, and it might be interesting to share this experience of a third source of capital that will come between the traditional lender and the entrepreneur himself.

It is a kind of capital. It is called venture capital and at present bankers have not yet got to that stage; there are nevertheless many specialized organizations, mostly in Quebec, to meet that need.

Mr. Bernard Paradis (First Vice-President, Fédération des Caisses populaires Desjardins): Mr. Chairman, one has to start from the capital formation or investment stage and link it to the concern you are raising, that is, to see to what extent lending institutions will adjust to the new economy.

For the Mouvement Desjardins, any solution has to go through investment. For the past fifteen years, Investissement Desjardins has been interested in venture capital and development capital and for the past three or four years, it has attempted to make real headway in the high-tech industry and everything that belongs to the value-added economic sector.

We have recently taken equity in a very important technological fund, Technocat, which holds a capital of some \$40 million in Quebec; during the past few years we have also maintained very close links with organizations such as Innocentre Québec, a technological breeding ground, and we have a special relationship with Innovatec Grand-Montréal; these groups are interested in the financing or financial support of high-tech businesses.

We are working in close relationship with those organizations in order to learn how to assess from the investor's point of view a technological risk. We are also training venture capital managers in the technological field. You are aware of the fact that in conjunction with that phenomenon there are other institutions such as la Caisse de dépôt and le Fonds de solidarité, the latter in particular, that established sectorial funds in the fields of biotechnology, aeronautics and the environment. All these entities are presently developing a holding of value-added businesses.

The link between that group and traditional lenders is as follows: when you deal with venture capital, you obviously need some kind of conventional backer and we are realizing ourselves, as both an investing and lending institution, that when we succeed in lending start-up funds to businesses, the problem is to make sure that the bank will follow suit.

• 0930

Or, nous sommes actuellement à développer, dans Desjardins, avec les prêteurs Caisse centrale et autres, et certaines caisses, ce que j'appelle un *exposure*, ou vraiment une immersion au domaine de la technologie pour faire en sorte que, au cours des prochaines années, on va développer des méthodes d'évaluation au niveau des actifs.

Now, the Caisses Desjardins are presently developing with the Caisse centrale, lenders and others and a few caisses what I call an *exposure* or a real immersion in the technological field to ensure that during the next few years we will be able to develop assets assessment methods.

[Texte]

[Traduction]

Je comprends que le système bancaire canadien, a aussi abordé cette préoccupation-là. Certaines banques ont formé des petites unités de spécialistes en financement technologique. Il faut comprendre qu'il y a à peine cinq ans, les entreprises technologiques avaient beaucoup de difficulté à trouver du capital. Il n'y avait pas de financement disponible et il n'y avait pas de capital, donc très peu d'entreprises.

Cependant, si on regarde depuis les trois à quatre dernières années, il y a environ, actuellement au Québec, de 20 à 25 p. 100 des projets en capital-risque qui sont des projets orientés vers la technologie. C'est évident que le phénomène est suffisamment important pour attirer l'attention des prêteurs conventionnels et cela inclut le Mouvement Desjardins.

Donc, la façon dont je la comprends actuellement, la démarche en est une de sensibilisation des banquiers au phénomène de l'émergence de l'entreprise technologique; je pense qu'il sera plus facile aussi pour les banquiers de faire, à un moment donné, un arrimage avec ces sociétés-là dans la mesure où on retrouvera au capital-action des institutions financières qui sont capables d'apporter un soutien à la gestion à ces entreprises.

Donc, de la façon dont je le comprends, on est au début du cycle d'arrimage entre le système bancaire, les prêteurs conventionnels et l'industrie de la haute technologie.

M. Rocheleau: Dans la pratique, par exemple, supposons qu'une entreprise s'est qualifiée, en termes de qualité totale, à une norme internationale, ISO 9004, 9003, 9002, ce qui, on le sait tous, est très, très exigeant sur le plan de la gestion interne, allez-vous, dans vos règles de fonctionnement nouvelles, tenir compte de cette acquisition par l'entreprise reconnue par un tiers intervenant sur le plan international? Est-ce que cela entrera dans votre évaluation positive?

M. Paradis: Cela devient pratiquement un prérequis, vous le savez, car avoir la norme ISO 2000 ou 9000, par exemple, surtout quand vous êtes au niveau de fournisseur ou de sous-traitance, c'est pratiquement indispensable aujourd'hui. Il est évident que, dans les critères d'évaluation de risque d'affaires ou de financement, c'est très important dans la prise de décision.

M. Aubry: Sur le point de vue d'un prêteur, le critère ressources humaines est un des critères les plus importants dans l'évaluation d'une entreprise. Donc, il est clair dans mon esprit qu'une qualification ISO 9000, 9001, 9002, est un des très forts critères qui donnent sûrement un plus dans la considération d'un financement traditionnel.

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Merci, monsieur le président.

Monsieur Aubry, dans le total de l'actif des caisses quel serait approximativement en pourcentage l'importance des prêts accordés aux petites entreprises?

M. Aubry: Si on parle de mouvement global du 75 milliards de dollars, on parle d'un montant de l'ordre d'environ 10 milliards de dollars. Si on exclut quelques grandes entreprises, puisqu'on est quand même impliqué dans le financement à la grande entreprise, on pourrait parler d'environ 10 milliards de dollars, donc un pourcentage de l'ordre de 16 ou 15 p. 100.

M. Péloquin: De l'actif de Desjardins?

I understand that the Canadian banking system also dealt with that concern. A few banks have set up small units of technological financing experts. You must understand that only five years ago high-tech businesses had a very hard time finding capital. There was no financing available and no capital, therefore there were very few business in that field.

However, if you consider the past three or four years, there is now in Quebec between 20% and 25% of venture capital projects that are technology oriented. Obviously the phenomenon is important enough to attract conventional lenders, including the Mouvement Desjardins.

Therefore, the way I see the situation now, bankers have to be made aware of the emerging high-tech business; I think it will also be easier for bankers, at a given time, to deal with those businesses if financial institutions that are able to support their management hold some of their capital stock.

In my mind, thus, we are now at the beginning of the linkage cycle with the banking system, the conventional lenders and the high-tech industry.

Mr. Rocheleau: In practical terms, for instance, let us assume that a business meets, in terms of total quality, an international standard such ISO 9004, 9003, 9002, which, as we all know it, is very demanding in terms of internal management. Under your new operating rules, will you take into account the takeover of the recognized business by a third party at the international level? Will that be taken into consideration in your positive assessment?

Mr. Paradis: It practically becomes a prerequisite, as you know, because these days you must meet the ISO 2000 or 9000 standard, in particular if you are a supplier or contractor. It is obviously a very important decision-making element in risk assessment criteria of business or financing.

Mr. Aubry: From the lender's point of view, the human resources criterion is one of the most important ones when assessing a business. Therefore, I am quite convinced that an ISO 9000, 9001, 9002 qualification is a determining factor in the consideration of traditional financing.

Mr. Péloquin (Brome—Missisquoi): Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Aubry, what would be in percentage the share of small business loans in total assets of the caisses?

Mr. Aubry: If you are referring to the total organization with \$75 billion in assets, it would be somewhere around \$10 billion. If you exclude a few large corporations, because we are nevertheless involved in large corporation financing, it would be close to \$10 billion, which is 15% or 16% of our total assets.

Mr. Péloquin: Of the Desjardins assets?

[Text]

M. Aubry: C'est cela.

Le président: J'aimerais vous poser une question à la suite de la question de M. Rocheleau.

Vous avez parlé du nouveau phénomène des fonds sectoriels financés par, entre autres, le Fonds de solidarité. Vous avez parlé de l'arrimage et du lien qui existe entre ces nouvelles institutions et les nouvelles compagnies et l'interlocuteur financier de type traditionnel.

• 0935

Vous ne semblez pas vous objecter à ce genre de développement. Je note également que vous êtes impliqué dans la création de fonds de capital de risque communautaires ou régionaux.

L'autre jour, on avait un témoin qui nous disait que le gouvernement ne devait pas encourager la création de fonds régionaux, de capital-risque, au Québec ou ailleurs au Canada, que cela créait une certaine concurrence entre un prêteur traditionnel et d'autres. Vous ne partagez pas ces objections-là. Au contraire, vous encouragez ces nouveaux développements.

M. Paradis: Ma compréhension, c'est que le capital-risque, tel qu'on le comprend ou le capital de développement est tout à fait complémentaire à ce que fait notre équivalent, Crédit industriel Desjardins, ou ce que peuvent faire les Caisses. Ce sont des financements très, très complémentaires. Quant à moi, il n'y a pas de contradiction entre les deux. Il faut comprendre que les sociétés régionales d'investissement sont des sociétés orientées vers le capital de 50 000\$ à 500 000\$ et il y a très peu d'intervenants qui veulent aller à ce taux. Je regarde l'investissement moyen d'une société régionale, c'est 200 000\$. Il y a très peu d'intervenants financiers intéressés à investir dans du long terme, 5 ans, 7 ans, 10 ans, pour des montants aussi petits que ceux-là et prendre tous les risques qui viennent avec des prises de participation dans le capital.

Roynat, CID, les banques, les caisses populaires ont un rôle à jouer. Ils veulent plutôt des financements, soit à long terme dans la partie contre des actifs, ou du financement roulant, financement bancaire conventionnel.

Ce dont on parle, dans les sociétés régionales, c'est du capital-action; et l'objectif, dans les cinq prochaines années, des actionnaires de ces fonds, car vous savez que ces fonds-là sont en partenariat entre les institutions financières et certains investisseurs ou entrepreneurs du milieu, c'est une formule où on a lié le capital institutionnel. Quand je parle des fonds régionaux, je vais penser bien sûr à Desjardins, à la Banque nationale, à la Caisse de dépôt et au Fonds de solidarité qui sont les principaux bailleurs institutionnels à côté desquels sont aussi des industriels du milieu qui risquent eux-mêmes leur capital; et ces fonds servent à alimenter les PME. Je l'ai mentionné, l'investissement moyen est de l'ordre d'environ de 200 000\$.

L'objectif, c'est de créer des fonds d'une capitalisation totale de 100 millions de dollars, investir 100 millions de dollars à travers ces fonds-là dans environ 150 compagnies au Québec.

[Translation]

Mr. Aubry: That is correct.

The Chairman: I would like to follow-up on Mr. Rocheleau's question.

You mentioned the new phenomenon of sectorial funds that are financed by the Fonds de solidarité among others. You referred to the link that exists between those new institutions and new businesses and the traditional type lending institution.

You do not seem to object to this kind of development. I also note that you are involved in the setting up of community or regional venture capital funds.

A few days ago, we had a witness who said that the government should not encourage the formation of venture capital, or regional funds in Quebec or elsewhere in Canada, because that would bring competition between a traditional lender and others. You do not share that view. Instead, you are advocating those new developments.

Mr. Paradis: As far as I understand it, venture capital as we know it or development capital complement what our counterpart, Crédit industriel Desjardins is doing or what caisses can do. Those sources of financing complement each other perfectly. As far as I am concerned, there is no conflict between them. You must understand that regional investment corporations are mostly dealing with \$50,000 to \$500,000 capital requirements and that very few institutions wish to deal with that kind of money. Let us take the average investment of a regional corporation, that is \$200,000. Very few financial institutions are interested in long term loans of 5, 7, 10 years for such small amounts while taking all risks related to equity loans.

Roynat, CID, the banks and the caisses populaires have a role to play. They rather want long-term financing against assets or working capital, conventional bank financing.

What is considered in regional institutions is capital stock; what shareholders of these funds are looking for within the next five years—because as you know, those funds are a partnership between financial institutions and some investors or entrepreneurs in the field—is a formula whereby institutional capital has been linked. When I mention regional funds, I am thinking of course of Desjardins, the National Bank, the Caisse de dépôt and the Fonds de solidarité which are the major lending institutions working in conjunction with industry owners who are themselves investing in venture capital. That money is being used to fund SMBs. As I said earlier, the average investment is about \$200,000.

The objective is to set up funds for a total capitalization of \$100 million, to invest \$100 million in about 150 companies in Quebec through those funds.

[Texte]

Ce qu'il faut comprendre, c'est que ce capital-là a des effets de levier assez fantastiques, parce que, chaque dollar investi par les sociétés régionales dans les compagnies, génère des financements ou des investissements de trois à cinq fois la mise. Donc, vous vous imaginez que c'est extrêmement important d'avoir des fonds d'investissement qui se préoccupent de la PME à travers les régions économiques du Québec.

Nous croyons que la prise de décision au niveau capital-risque doit être régionalisée. C'est la raison pour laquelle on aura, au mois de mai, complété notre réseau provincial où on aura une dizaine de fonds implantés dans les régions administratives les plus importantes du Québec. L'expérience a commencé il y a cinq ans et on est à compléter ce réseau-là.

Il faut comprendre que les entreprises de ce portefeuille vont par la suite grandir et être prises en charge par des investisseurs tels que nous qui sommes les actionnaires de ces fonds, que ce soit la Caisse de dépôt, Desjardins, le Fonds de solidarité, on sera capables par la suite de leur faire franchir une autre étape de leur croissance.

Donc, je pense que pour la préoccupation que vous évoquez quant à ceux qui font ce qu'on appelle du prêt à terme ou du prêt mezzanine, il n'y a pas de contradiction, il y a plutôt complémentarité quant à nous.

Le président: Je vous remercie. D'ailleurs, nous allons avoir comme témoin, M. Prud'homme, du réseau Capital, qui nous parlera plus longuement de ces développements-là.

Our next questioner is Tony Ianno.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Thank you very much, Mr. Chairman.

Thank you very much for coming and enlightening us on what you do.

I'm curious from a different perspective. My intuitive skills are telling me that you are generally a little bit more—I don't want to use the word "aggressive"—supportive of local community initiatives. If that is the case, what is the loss ratio, comparatively speaking, with the banks—similar to what they do and you do?

• 0940

Mr. Aubry: A fair number of our loans are in regional areas, where the case managers are very well involved in the communities. They know very well, personally, most of the time, the borrowers.

There's a peculiar relationship between lender and borrower in these regions where the borrower will make good on his loan. Surprisingly enough, it's a very peculiar situation.

Mr. Ianno: Positively.

Mr. Aubry: It's a very positive situation. There's more confidence; there's more than just the assets. Sometimes the lenders go out of their way a little more because they know the people, because there's somebody behind. . .

As a result our loan-loss ratio is very competitive; it compares favourably with that in the other banks.

[Traduction]

You have to understand that that kind of capital has a tremendous leverage because each dollar that is invested by regional corporations in businesses generates financing or investments that are 3 to 5 times higher. As you can see, it is extremely important to have investment funds that are SMB oriented throughout the economic regions of Quebec.

We believe that decision-making regarding venture capital must be at the regional level. That is why, in May, our provincial network will be completed and we will have some ten funds established in the major administrative regions of Quebec. The project was started five years ago and we're about to complete that network.

You must understand that the businesses involved will be growing and will be overseen by investors like us who are shareholders of these funds—Caisse de dépôt, Desjardins, Fonds de solidarité—and later on, we will be in a position to take them through a further stage of their growth.

Therefore, as for the concerns you are raising regarding those who deal with term loans or intermediate-term loan, there is no contradiction but rather complementarity in our opinion.

The Chairman: Thank you very much. Let me remind you that we will hear testimony from Mr. Prud'homme, from the Capital Network, who will elaborate on these new developments.

La parole est à M. Tony Ianno.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci messieurs de votre présence et de nous avoir expliqué en détail vos activités.

La question qui m'intéresse touche un autre aspect. Intuitivement, j'ai l'impression que vous êtes en général un peu plus—je ne voudrais pas utiliser le terme «agressifs»—disons favorables aux initiatives communautaires locales. Si c'est le cas, quel est votre ratio de perte comparativement à celui des banques?

M. Aubry: Une partie de nos prêts sont consentis dans des secteurs régionaux où les gérants sont parfaitement intégrés à la communauté. La plupart du temps, ils connaissent personnellement très bien les emprunteurs.

Il y a un rapport spécial entre prêteur et emprunteur dans ces régions qui fait que l'emprunteur va respecter son engagement. C'est étonnant, c'est une situation très particulière.

M. Ianno: Absolument.

M. Aubry: C'est une situation très positive. Il y a un climat de plus grande confiance, ce n'est pas simplement une question d'actif. Quelquefois, les prêteurs sont prêts à faire un petit effort supplémentaire parce qu'ils connaissent les gens, parce qu'il y a quelqu'un derrière. . .

Cela nous permet d'avoir un ratio prêts-pertes très concurrentiel, plus favorable que celui des autres banques.

[Text]

Mr. Ianno: Hearing that, and being very pleased with the answer—

Mr. Aubry: If I may, that's not always the case in large cities.

Mr. Ianno: I understand that. It makes it a little more difficult because of the impersonal relationship. I guess also, seen from a different perspective, you act in a sense similar to credit unions, trust companies, etc.

I gather that in the rest of Canada the trust companies are not allowed to do this kind of small business loan, which is a loss to the small business community outside Quebec. I understand you have three caisses outside Quebec. How do they relate in the communities they're set up in?

Mr. Aubry: We have three federations affiliated outside Quebec. They all have provincial charters, so they're regulated in a different fashion from how they're regulated in Quebec, and they're regulated differently from each other.

I have jotted down a few percentages, and I can tell you that roughly the ratio, insofar as it concerns the part of their assets that is loaned out to small business, is pretty well the same, although I think the figures I have also include the agricultural part, which is also in fact small business.

Mr. Ianno: Yes. The other part is, how do the profits get redistributed? How does it work in terms of the caisses versus the banks?

Mr. Aubry: Well, hopefully, the profits are distributed among the members. It's also our only source of capital for growing, so we're trying to retain profits as much as possible. That's the objective.

Mr. Ianno: In terms of how you grew—I don't know the history, I'm sorry—what was the biggest impetus to allow you to grow to the \$74 billion or \$75 billion asset base?

What triggered Quebecers to participate in the caisses as opposed to in those traditional banks and allowed you to compete?

Mr. Aubry: We have five million members. At least two out of three Quebecers are members of a caisse. It's either their principal account or one of their accounts, but everybody knows Desjardins. It is very involved in its milieu. We have a favourable—

Mr. Ianno: Image.

Mr. Aubry: —image. I guess the people deposit and we make out the loans. For instance, we hold in our assets roughly 45% of all individual mortgage loans in the province. So we have a large share of that and are mainly in the retail end of the banking system. But our last growth, our last jump, was the recent acquisition of the Laurentian Group, which was something in the nature of \$20 billion.

[Translation]

M. Ianno: Je suis très heureux d'entendre cette réponse et. . .

M. Aubry: Si vous me le permettez, ce n'est pas toujours le cas dans les grandes villes.

M. Ianno: Je le comprends. C'est un peu plus difficile puisque les relations sont plus impersonnelles. J'imagine aussi, sous un autre angle, que vous avez une action analogue à celle des coopératives de crédit, des compagnies de fiducie, etc.

Je crois que dans le reste du Canada, les compagnies de fiducie n'ont pas le droit d'accorder ce genre de prêt aux PME, ce qui pénalise le monde de la petite entreprise en-dehors du Québec. Vous avez si je ne me trompe trois caisses à l'extérieur du Québec. Comment fonctionnent-elles dans les localités où elles sont installées?

M. Aubry: Nous avons trois fédérations affiliées en dehors du Québec. Elles ont toutes une charte provinciale et elles ne sont donc pas régies de la même manière qu'au Québec; elles relèvent d'ailleurs chacune d'une réglementation différente.

J'ai jeté sur le papier quelques pourcentages et je peux vous dire qu'en gros, le ratio, pour ce qui concerne la partie de l'actif prêtée aux petites entreprises, est à peu près le même, bien que les chiffres incluent je crois le secteur agricole, qui fait aussi partie en fait du secteur de la PME.

M. Ianno: Oui. D'autre part, comment les profits sont-ils distribués? Quelle est la différence à ce niveau entre les caisses et les banques?

M. Aubry: Eh bien, faut-il l'espérer, les profits sont répartis entre les membres. C'est aussi notre seule source de capital de croissance, donc nous essayons d'en conserver le plus possible. C'est l'objectif.

M. Ianno: Je ne connais pas bien l'historique de votre mouvement, je m'en excuse, mais pouvez-vous me dire quel a été le principal facteur qui vous a permis d'atteindre cet actif de 74 ou 75 milliards de dollars?

Quel est le déclic qui a poussé les Québécois à se joindre au mouvement des caisses au lieu de continuer à traiter avec ces banques traditionnelles, et qui vous a permis ainsi de les concurrencer?

M. Aubry: Nous avons cinq millions de membres. Deux Québécois sur trois au moins sont membres d'une caisse. Ils y ont soit leur compte principal, soit l'un de leurs comptes, mais tout le monde connaît Desjardins. Nous faisons partie du paysage. Nous avons. . .

M. Ianno: Une image favorable.

M. Aubry: . . . une image favorable. Les gens déposent leur argent et nous accordons des prêts. À titre d'exemple, nous avons dans nos actifs à peu près 45 p. 100 de tous les prêts hypothécaires de la province. Nous avons donc une partie importante de ce marché et nous nous occupons surtout des opérations bancaires de détail. Mais notre dernier bond a été l'acquisition du Groupe La Laurentienne, qui a représenté quelque chose comme 20 milliards de dollars.

[Texte]

[Traduction]

● 0945

Mr. Ianno: Mr. Chairman, this is my last question. In order for a small business to attain a loan, must they be a member of your organization?

Mr. Aubry: Definitely. That's our only source of capital. It costs five dollars.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): Thank you very much, gentlemen, for appearing here this morning. I was very impressed and I really like the way in which you're doing business. Most of my questions were asked by the hon. member across the table there, but I wanted to direct some questions in particular to the training of venture capitalists. I think you made a comment to that effect.

First of all, I'd like to know how you identify the people whom you select for this training. Secondly, what kind of program do you use to train these people?

Mr. Paradis: As a matter of fact, we have to make a distinction here. If we're talking about the conventional venture capital fund, most of the people started about 15 years ago in Quebec. Obviously, at the beginning, the people didn't have any experience, but we built a few substantial funds where we train people within our own organization. That's the response to your first question.

Secondly, with regard to the sectorial or specialized funds I referred to a few minutes ago, we try to bring people from the industry to do a mix with financial people. We figure we need both their expertise to make sure they will be able to make an accurate evaluation or appraisal of the project first. But most important, they will be able to support the growth of the company after we have made the investment.

I would say about 90% of the work is done in supporting the company to make sure it will grow and that we will be able to make a return on the investment. Most of the time those are quite risky investments. So we need to add value to the company. Adding value means we'll have experience or people with experience in the sector we try to invest in, especially the new economy, the new technology-oriented company.

So we train people within the organization. It takes about three years to train a good venture capitalist. For the special funds we need to bring in people from the industry.

Mr. Schmidt: Thank you. Mr. Chairman, that's the beautiful kind of explanation, which I think explains your success to a large degree.

I have two other questions. The first one relates to the lack of financial expertise in a lot of these small businesses. You say they're either production specialists or sales or marketing specialists, but they don't know how to manage money or how to do the financial part of the business.

M. Ianno: Monsieur le président, ceci sera ma dernière question. Pour obtenir un prêt, une petite entreprise doit-elle être membre de votre organisation?

M. Aubry: Absolument. C'est notre seule source de capital. Cela coûte 5\$.

M. Schmidt (Okanagan-Centre): Merci beaucoup, messieurs, d'être venus nous rencontrer ce matin. J'ai été très impressionné par votre façon de faire, qui me plaît beaucoup. Mon collègue en face de moi vous a déjà posé la plupart des questions que j'avais prévu de vous adresser, mais je voudrais tout de même vous en poser quelques-unes en particulier sur la formation de vos spécialistes du capital-risque. Je crois que vous y avez fait allusion.

Premièrement, j'aimerais savoir comment vous trouvez les personnes que vous choisissez pour cette formation. Deuxièmement, quel type de programme utilisez-vous pour les former?

M. Paradis: En fait, il faut faire une distinction. Si l'on parle du fonds de capital-risque traditionnel, la plupart des gens ont commencé il y a une quinzaine d'années au Québec. Naturellement, au début, ils n'avaient pas d'expérience, mais nous avons constitué quelques fonds importants qui nous ont permis de former des spécialistes au sein de notre organisation. Voilà pour la réponse à votre première question.

Deuxièmement, en ce qui concerne les fonds sectoriels ou spécialisés dont j'ai parlé il y a quelques minutes, nous essayons de mélanger des représentants de l'industrie et des spécialistes des finances. Nous estimons qu'il faut combiner leurs compétences pour être sûrs de pouvoir évaluer correctement le projet au départ. Mais ce qui est important surtout, c'est qu'ils pourront ensuite aider l'entreprise à se développer une fois que nous aurons fait l'investissement.

Je dirais qu'environ 90 p. 100 du travail consiste à aider l'entreprise pour lui permettre de se développer, ce qui nous permet de rentabiliser notre investissement. La plupart du temps, il s'agit d'investissements très risqués. Il faut donc ajouter de la valeur à l'entreprise. Cela signifie que nous avons besoin d'une expérience ou de personnes expérimentées dans le secteur où nous voulons investir, en particulier dans la nouvelle économie, dans les nouvelles entreprises à vocation technologique.

Nous formons donc nos propres spécialistes au sein de l'organisation. Il faut environ trois ans pour former un bon spécialiste en capital de risque. Pour les fonds spéciaux, nous faisons appel à des experts du secteur.

M. Schmidt: Merci. Monsieur le président, c'est une explication superbe qui explique sans doute en grande partie le succès de ce mouvement.

J'ai deux autres questions. La première concerne le manque de compétence financière d'un grand nombre de ces responsables de PME. Vous dites que ce sont des spécialistes de la production ou des ventes ou du marketing, mais qui ne savent pas gérer l'argent ou s'occuper des aspects financiers de leur entreprise.

[Text]

Do you have a program similar to your venture capitalist program developing those kinds of lenders in that particular area? When these people are reasonably successful in their business, they know how to produce things. Do you go about training them in the financial management or do you do anything there at all?

Mr. Paradis: If you're talking about venture capital, the main thing—

Mr. Schmidt: No, I'm now shifting from venture capitalists to the more general, broader area.

Mr. Aubry: I don't think we have specific programs other than community work. In your local community the branch manager or the caisse manager is quite involved, is always in the local chamber of commerce, and is constantly meeting his customers. We also have programs, especially at this time, in the Montreal area, where we have a series of participants in the financing aspect, from Crédit industriel Desjardins, Caisse centrale Desjardins, and the different local caisses that invite their customers to present specific problems, such as the new law we have in the province, to inform our customers, and to inform them of other programs such as the investment side.

• 0950

Mr. Schmidt: So you actually conduct seminars for them.

Mr. Aubry: Yes. It's a logical business development technique, I guess.

Mr. Schmidt: My final question, Mr. Chairman, really springs out of another witness's observation, and it ties in with the community aspect of your operation. He seemed to indicate that it was difficult to get adequately qualified people who would really understand small business and who could lend effectively to small business.

In fact, it was his observation that there were so few good management people who were lenders that in fact he would discourage all these community venture type operations because there weren't enough qualified people around to lend money successfully so the depositor's money wouldn't be in jeopardy. Yet you seem to have turned that right upside down. You say that you have all these managers and they're very well qualified to do this.

Mr. Aubry: Well, there's a yes and a no there. I guess we'll have to qualify that answer. We're not saying that all our managers are the best formed or the best trained lenders. However, they have a sense of business. They are entrepreneurs themselves. They're in charge of a caisse. It's a small business in itself. They have a flair for business. They have a discussion with the customer, and they have a relation, I guess. Let's make it clear: they'd go out on a limb. The credit committee at the federation says you're going overboard on that loan; you're going to get in trouble. But somehow they seem to pull through because of the relationship they have in the milieu. It's very specific. I can't say that strictly from a banker's standpoint or a lender who goes by the book. It's not quite the same.

[Translation]

Avez-vous un programme analogue à votre programme de formation de spécialistes du capital de risque pour former les agents responsables des prêts dans ce domaine particulier? Quand ces gens-là ont une entreprise qui marche bien, ils savent produire. Est-ce que vous leur donnez une formation en gestion financière ou est-ce que vous ne faites rien du tout?

M. Paradis: Si vous parlez de capital-risque, la principale. . .

M. Schmidt: Non, je suis passé du domaine du capital-risque à un domaine plus général, plus vaste.

M. Aubry: Je ne pense pas que nous ayons de programme particulier en dehors du travail au niveau de la collectivité. Le gérant de succursale ou le gérant de la caisse est toujours très présent dans sa localité, il fait toujours partie de la Chambre de commerce, il rencontre constamment ses clients. Nous avons aussi des programmes, en particulier en ce moment, dans la région de Montréal, qui permettent à divers intervenants du secteur financier, des représentants du Crédit industriel Desjardins, de la Caisse centrale Desjardins et des diverses caisses locales, d'inviter leurs clients à venir exposer leurs problèmes particuliers, par exemple la nouvelle loi que nous avons dans la province, pour les informer et leur faire part d'autres programmes d'investissement par exemple.

M. Schmidt: Donc, vous organisez des séminaires à leur intention.

M. Aubry: Oui. J'imagine que c'est une technique logique de développement de l'entreprise.

M. Schmidt: Monsieur le président, ma dernière question m'a été en fait inspirée par une remarque d'un autre témoin et concerne l'aspect communautaire de votre activité. D'après ce témoin, il serait difficile de trouver des gens suffisamment qualifiés pour bien comprendre les petites entreprises et leur fournir efficacement des prêts.

En fait, d'après lui, il y a tellement peu de bons gestionnaires pour s'occuper de ces prêts qu'il a tendance à déconseiller ce genre d'opération risquée au niveau de la communauté parce qu'il n'y a pas assez de spécialistes qualifiés pour mettre le déposant à l'abri du risque. On dirait que vous avez inversé ces données. Vous avez l'air d'avoir une quantité de gestionnaires parfaitement qualifiés pour ce genre de chose.

M. Aubry: La réponse est à la fois oui et non. Je pense qu'il faut nuancer ici. Nous ne prétendons pas que tous nos gestionnaires sont les mieux formés et les meilleurs spécialistes des prêts. Ce sont cependant des gens qui ont le sens des affaires, ils sont eux-mêmes des entrepreneurs. Ils sont responsables d'une caisse. C'est une petite entreprise en soit. Ils ont le don des affaires. Ils discutent avec leur client et j'imagine qu'ils tissent une relation avec lui. Soyons francs, ils sont prêts à faire de la corde raide. Le comité du crédit à la fédération leur dit qu'ils s'engagent trop sur un prêt, qu'ils vont avoir des ennuis. Et pourtant, ils réussissent à s'en sortir grâce aux liens qu'ils ont dans le milieu. C'est très particulier. Je ne pourrais pas en dire autant d'un banquier ou d'un responsable des prêts qui suit rigoureusement ses instructions. Ce n'est pas la même chose.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Schmidt: In your presentation you suggest that there are 700 municipalities in the province in which you have offices. That's 700 offices. If I remember correctly, the other witness had 285 branches across Canada. They thought that was about as many good lenders as they could get in their organization. You have 700. Would you have 300 good lenders, or would you have 400 or 500, or would you have 700?

Mr. Aubry: Well, a lot of caisses are very small, as you know. Some of them don't operate five days a week. They operate in the evenings. It's very special. I'm not saying they're all potential good lenders, but they know where they are. They probably succeed better than a traditional lender, just lending in some cases.

However, once the business gets a bit bigger and the risk is larger, good lenders tend to be concentrated in other caisses or with Caisse centrale, where we bring our expertise. We go province-wide. I feel we have a very strong group of lenders on our team, and when the loan gets a little larger, we apply the traditional banking techniques. However, what we're trying to do is get the best of both worlds—having the relation with the customer on the spot that the caisse gives, the excellent service, and having the financial expert in the back. It seems to work very well. We've done quite a few loans that way, and it's very successful.

Mr. Schmidt: Does it work as well outside of Quebec as it does in Quebec?

• 0955

Mr. Aubry: In fact, we're mostly working on a couple of transactions outside Quebec at this time. We hope to secure them.

Mr. Schmidt: Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: That completed the first round of questions. I've given 10 minutes for questions and answers from the lead-off questioners for each party.

Our first questioner in the five-minute round will be Mr. Adams.

Mr. Adams (Peterborough): Thank you, Mr. Chairman.

Je remercie monsieur Aubry, vous et vos collègues, pour la présentation.

We particularly appreciated the way you incorporated some of our previous hearings into your presentation. That was very useful.

The chair doesn't give us very much time, as you've just heard. I have a couple of very short things, one that's a bit longer.

First of all, as you've moved into this area, obviously so effectively, and the response has been so good, do you have any sense of whether you're getting better at it? Mr. Ianno asked about failures. Are you getting fewer failures? Is your ratio getting better? Or is that difficult to answer?

M. Schmidt: Dans votre mémoire, vous dites que vous avez des bureaux dans 700 municipalités du Québec. Si ma mémoire est exacte, l'autre témoin avait 285 succursales dans l'ensemble du Canada. Il pensait que c'était le maximum de bons établissements de crédit qu'il pouvait avoir dans son organisation. Vous avez 700 bureaux. Est-ce que cela représente 300 bons établissements de crédit ou 400 ou 500, ou est-ce qu'ils le sont tous?

M. Aubry: Comme vous le savez, de nombreuses caisses sont petites. Certaines ne fonctionnent pas cinq jours par semaine. Elles sont ouvertes le soir. C'est très particulier. Je ne veux pas dire qu'elles sont toutes de bons établissements potentiels de crédit, mais elles ne sont pas coupées de la réalité. Je pense que cela leur permet de mieux réussir que les établissements de crédit traditionnels.

Toutefois, pour ce qui est des entreprises plus importantes avec des risques plus élevés, les bons agents responsables des prêts ont tendance à être concentrés dans d'autres caisses ou la caisse centrale où nous faisons intervenir nos spécialistes. Nous intervenons dans toute la province. Je crois que nous avons une équipe de spécialistes des prêts extrêmement solide, et quand il s'agit de prêts un peu plus importants, nous utilisons les techniques bancaires traditionnelles. En fait, nous essayons d'exploiter le mieux possible ces deux aspects, d'un côté les liens directs sur place entre la caisse et le client, l'excellence du service, et d'autre part l'expertise financière à l'arrière-plan. Le système a l'air de très bien fonctionner. Nous avons organisé de nombreux prêts de cette façon, avec beaucoup de succès.

M. Schmidt: Est-ce que cela fonctionne aussi bien en dehors du Québec qu'au Québec?

M. Aubry: En fait, nous nous occupons surtout de quelques transactions à l'extérieur du Québec en ce moment. Nous espérons les garantir.

M. Schmidt: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Nous avons terminé le premier tour de questions. J'ai donné 10 minutes aux représentants de chacun des partis pour poser leurs premières questions.

C'est M. Adams qui va entamer la série de questions de cinq minutes.

M. Adams (Peterborough): Merci, monsieur le président.

I wish to thank Mr. Aubry and his colleagues for their presentation.

Nous avons particulièrement apprécié la façon dont vous avez intégré la teneur de certaines de nos précédentes audiences à votre exposé. Cela nous a été très utile.

Le président ne nous donne pas beaucoup de temps, comme vous venez de l'entendre. J'aurais deux interventions très brèves et une un peu plus longue.

Tout d'abord, puisque vous vous êtes implantés de façon aussi efficace dans ce secteur et que vous avez obtenu d'excellents résultats, avez-vous l'impression que vous vous améliorez? M. Ianno vous a interrogés sur vos échecs. Avez-vous moins de pertes? Votre ratio s'améliore-t-il? Ou vous est-il difficile de répondre à cette question?

[Text]

Mr. Aubry: We're getting more demand, that's for sure. We're trying to keep improving ourselves. As you know, of course, the cases are in general quite small entities. Sometimes they are required to be one or two or three together as the account gets larger. That's when we get involved. That's what we're working at, trying to improve service and to follow the company as it grows so that we can both grow.

Mr. Adams: The other question concerns this business of the local knowledge and the intimacy of the relationship, as you described it so well, in the smaller communities. With the other banks, the idea we hear is that account managers are being moved much more and also that the banks are moving much more to automated systems.

How is that affecting you? How is that affecting this net you have out there, the automation net? Is it making it more difficult for you to maintain the traditional relationships you have in these small communities?

Mr. Aubry: I really couldn't say, because we're in there, in the milieu. Our average loan is below \$50,000. We're in the market where the banks don't really want to be. It doesn't pay all that much. Our return is not as strong as some of the larger banks.

But because we do that community service... It's the people who start a case. It's a bunch of people who get together and start a case. It's worth doing the loan, doing the business. It comes from the members themselves. That's how it started. That's where you justify the presence of a case. Once it's there, you do the business in the area, 700 different municipalities. There's the general store and the barber shop. They all have their needs. So it's very different.

In automation, we're about as far as the banks are in the same system, but not necessarily in the commercial aspect. We're trying to give our customers service 24 hours a day. That's basically what all banks are tending toward as well, but it's more in the retail aspect of the business scope.

Mr. Adams: On that quite remarkable base—and I know the tradition and even the folklore of the case now, so I understand that—you took us through the chart showing you now have the Laurentian Bank, Laurentian Life and a trust company.

Which of those is the most effective in terms of supporting small business? For example, if I had a medium or small business, to which of those would you recommend I go?

Mr. Aubry: It depends on the amounts you're looking at. First of all, the intention of a trust company is not to do commercial loans. It's more in the retail aspect or the fiduciary function.

It has not been decided whether the Laurentian Bank will be incorporated or kept separate. At this time it's being kept separate. It could be a good source. It's built roughly in the same way Desjardins was built, a lot on the retail aspect.

[Translation]

M. Aubry: Il est certain que la demande augmente. Nous essayons constamment de nous améliorer. Comme vous le savez, évidemment, il s'agit généralement de toutes petites entités. Quelquefois, elles doivent se grouper à deux ou à trois quand les comptes prennent de l'importance. C'est là que nous intervenons. C'est là-dessus que porte notre effort, nous essayons d'améliorer le service et d'accompagner l'entreprise pour croître avec elle.

M. Adams: Mon autre question concerne cette idée de connaissance locale et de l'intimité des rapports dont vous avez si bien parlé dans les petites localités. Dans les autres banques, d'après ce qu'on nous dit, il y a beaucoup plus de roulement des gérants de compte et aussi beaucoup plus d'automation.

Est-ce que cela vous touche? Est-ce que ce réseau de guichets automatiques a des répercussions sur votre réseau? Est-ce que vous avez plus de difficultés à maintenir les rapports traditionnels que vous avez dans ces petites localités?

M. Aubry: Je ne peux pas vraiment le dire parce que nous sommes là, sur place. Notre prêt moyen est inférieur à 50 000\$. Nous occupons un marché dont les banques ne veulent pas. Ce n'est pas assez payant pour elles. Nos rendements ne sont pas aussi élevés que ceux des grandes banques.

Mais comme nous fournissons ce service communautaire... Ce sont les gens qui partent une caisse. C'est un groupe de personnes qui se regroupent pour établir une caisse. Cela vaut la peine de leur fournir un prêt, de réaliser une entreprise. Tout part des membres eux-mêmes. C'est comme cela que tout a commencé. C'est là qu'on justifie la présence d'une caisse. Une fois qu'elle est établie, elle fonctionne sur place, dans 700 municipalités différentes. Il y a le magasin général, la boutique du coiffeur. Chacun a ses besoins. C'est donc très différent.

Nous sommes à peu près aussi avancés que les banques pour ce qui est des guichets automatiques, mais pas nécessairement dans le domaine commercial. Nous essayons de fournir à nos clients un service 24 heures par jour. C'est ce que toutes les banques cherchent à faire, mais nous nous occupons plutôt du secteur du détail.

M. Adams: Sur cette base remarquable—et je connais la tradition et même le folklore de cette affaire maintenant, donc je le comprends—vous nous avez montré un organigramme où l'on voit que vous possédez maintenant la Banque Laurentienne, la Société d'assurance-vie Laurentienne et une compagnie de fiducie.

Laquelle de ces trois compagnies appuie-t-elle le mieux les petites entreprises? Par exemple, si j'avais une PME, à laquelle me recommanderiez-vous de m'adresser?

M. Aubry: Cela dépend du montant auquel vous pensez. Tout d'abord, une compagnie de fiducie n'a pas pour vocation d'accorder des prêts commerciaux. Elle s'occupe plus de crédits de détail ou d'activités fiduciaires.

• 1000

Il n'a encore été décidé si la Banque Laurentienne sera incorporée ou restera distincte. Pour le moment, elle reste distincte. Ce pourrait être une bonne source. Elle est établie en gros de la même façon que les caisses Desjardins l'ont été, l'essentiel étant constitué de services bancaires de détail.

[Texte]

As you know, it comes originally from the *banque d'épargne*. It operates mostly in the retail scale. As far as commercial lending is concerned, its network is much smaller than Desjardins. I know in a larger ticket item we used to do some syndication with the Laurentian Bank.

I think our vehicle should remain the caisses. That's where the basis of our business is. We have 1,300 outlets.

Mr. Adams: Yes, and you are in a position in this extraordinary organization of actually being able to do one thing in one part and another thing in another, which is very unusual. It's a very strong position to be in.

Mr. Aubry: Yes.

Mr. Adams: Can I ask another question or not, Mr. Chairman?

The Chairman: You're pretty much out of time, Mr. Adams.

Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau: Compte tenu de son caractère coopératif, est-ce que le Mouvement Desjardins peut prétendre avoir développé, dans sa relation avec les PME, une forme de responsabilité sociale qu'on ne retrouve pas nécessairement dans le système bancaire traditionnel? Est-ce que Desjardins, dans sa relation avec les PME, peut prétendre à cela?

Ensuite, pour notre propre réflexion, voici un problème pour lequel il va falloir statuer par rapport aux critiques qui sont faites du système bancaire, est-ce que vous considérez qu'on devrait exiger du système bancaire canadien d'avoir une plus grande responsabilité sociale, en commençant peut-être par Desjardins?

M. Aubry: Bonne question!

Je pense quand même qu'on ne peut pas considérer les opérations traditionnelles d'une banque et celles des Caisses populaires de la même façon. Si on regarde encore une fois la pyramide inversée, la mission de la caisse est de rendre service à ses membres; ses membres, ce sont ceux qui empruntent, ceux qui déposent, ceux qui font des affaires avec Desjardins.

Traditionnellement, de l'autre côté et dans les banques, le but de l'exercice est de donner d'abord un rendement à l'actionnaire et avoir en même temps une implication sociale. On a quand même un très bon compétiteur qui est important au Québec, et c'est la Banque nationale qui s'implique fortement dans le tissu social. Ça ne veut pas dire que ce n'est pas faisable nécessairement. Les banques pourraient s'impliquer. Mais l'étendue des affaires des banques à travers le Canada est telle, et comme il y a énormément de succursales, que coordonner tout cela est un problème. Les instructions partent d'en haut et descendent graduellement vers le bas. Pour nous, ça part des sociétaires, ça part des membres et ça reste au niveau de la caisse. Ce sont les fédérations qui répondent aux besoins des caisses et non qui disent aux caisses quoi faire. Alors, comme c'est à l'envers, la dynamique est très, très différente.

Je sais que ce serait très, très compliqué de vouloir imposer aux banques une mentalité semblable à celle des caisses.

[Traduction]

Comme vous le savez, elle vient au départ de la banque d'épargne. Elle fonctionne principalement à l'échelle du détail. En ce qui concerne les prêts commerciaux, son réseau est beaucoup plus limité que celui du mouvement Desjardins. Je sais que dans le cas d'une grosse affaire, nous avons l'habitude de faire de la syndication avec la Banque Laurentienne.

Je pense que les caisses doivent rester notre véhicule. C'est ce qui constitue l'essentiel de nos affaires. Nous avons 1 300 succursales.

M. Adams: Oui, et dans cette organisation extraordinaire, vous êtes en mesure de pouvoir faire une chose d'un côté et une autre chose d'un autre côté, ce qui est tout à fait inhabituel. C'est une position extrêmement forte.

M. Aubry: Oui.

M. Adams: Puis-je poser une autre question, monsieur le président?

Le président: Vous avez pratiquement dépassé votre temps, monsieur Adams.

Mr. Rocheleau, please.

Mr. Rocheleau: With its co-operative nature, can the Mouvement Desjardins claim it has developed, in its relation with the small and medium sized businesses, a form of social responsibility that is not necessarily found in the traditional banking system? In its relation with the small and medium sized businesses, can Desjardins claim to have done that?

Then, for our own consideration, here is a problem for which we will have to rule in relation to the critiques that have been made about the banking system; do you think that we should ask of the Canadian banking system, starting with the caisses of Desjardins to have greater social responsibility?

Mr. Aubry: Good question!

I think though that we can't consider the same way the traditional transactions of a bank and those of the caisses populaires. If you look once again at the inverse pyramid, the caisse's mission is to help its members, its members are those who borrow, those who deposit, those who do business with Desjardins.

Traditionally, on the other side and in banks, the objective is to give a profit to the shareholders and at the same time have a social implication. We have a very good competitor in Quebec, and it's the National Bank which is very much involved in the social fabric. That doesn't mean necessarily that it's not possible. Banks could get involved. But the volume of the banking business is such in Canada, and we have so many outlets, that it is very difficult to co-ordinate everything. The directions come from the top and gradually go down. For us, it starts from the members and it stays at the caisse level. The federations meet the caisses' needs and do not tell the caisses what to do. Then, as it is reversed, the dynamics are quite different.

I know it would be very, very complicated to impose to the banks a mentality similar to that of the caisses.

[Text]

[Translation]

M. Rocheleau: Je vais vous donner un exemple de ce que j'ai à l'esprit: quand la banque est amenée à tirer la *plug*, comme on dit dans le jargon, est-ce qu'il devrait y avoir de nouveaux mécanismes d'inventés pour essayer de limiter les dégâts au maximum, et que ce soit vraiment le dernier recours? Parce qu'il y a eu des histoires d'horreur qui nous ont été contées et qui existent, tout le monde le sait. Il faut éviter l'arbitraire et que les mécanismes soient plus transparents pour que l'on sache où nous en sommes tous, quand on tire la *plug*, quand on ferme l'usine et que l'on met du monde en chômage. C'est cela, la responsabilité sociale.

M. Aubry: Il faut quand même rendre à César ce qui est à César. C'est la dernière chose qu'ils veulent faire, tirer la *plug* comme vous dites.

Mr. Rocheleau: I will give you an example of what I have in mind: when the bank has to pull the plug as they say, shouldn't we come up with a new mechanism to try to minimize the damages so that it's a last recourse? Because we have heard horror stories. They do exist, everybody knows it. We have to avoid arbitrary actions and the mechanisms should be more transparent so that we know where we are at, when we close the factory and when we lay off people. That's what's called social responsibility.

Mr. Aubry: You have to be fair. It's the last thing they want to do, close the business.

• 1005

Je pense que pour les institutions financières, peu importe lesquelles, ce soit la dernière chose à faire. Quatre-vingt-quinze pour cent du temps quand ils tirent la *plug*, ils perdent de l'argent, si ce n'est pas à 100 p. 100. Leur idée, évidemment, c'est d'éviter de perdre de l'argent. Mais je pense que personne n'a l'intention de tirer la *plug* consciemment.

I think the financial institutions, whatever they are, try everything before doing that. Ninety-five percent of the time when they do that, they lose money, if it's not 100%. Of course, the idea is to avoid losing money. But I think that nobody wants to pull the plug by design.

Par contre, la différence c'est que souvent il y a des décisions qui sont prises dans les institutions financières à des endroits qui sont très différents dans la région où se fait le prêt par exemple. Nous travaillons avec onze fédérations au Québec, et trois autres à l'extérieur; ce sont donc onze fédérations avec des situations géographiques, des situations régionales qui sont excessivement différentes, qui ont des besoins différents, qui ont une dynamique différente. Il y en a qui sont plus impliquées dans les pêcheries, d'autres dans la foresterie, d'autres dans l'agriculture. Vraiment, c'est très marqué d'une région à l'autre.

On the other hand, quite often, decisions are made in financial institutions in places that are quite different from the region where the loan has been made. We work with 11 federations in Quebec and three others outside; so it's 11 federations with geographic situations, regional situations that are very different, that have different needs and different dynamics. Some are more involved in fisheries, others in forestry, others in agriculture. It's quite noticeable from one region to another.

La seule chose que je pourrais recommander pour des banques qui ont tendance à parfois centraliser les décisions au niveau des crédits, c'est de décentraliser et donner pas mal plus de latitude aux gens des régions qui sont familiers non seulement avec l'industrie mais aussi avec les dynamiques particulières des régions. Dans l'Ouest, par exemple, où on va voir beaucoup d'agriculture, il faudrait laisser plus de latitude.

The only thing I could recommend for the banks that tend to sometimes centralize their decisions at the credit level, is to decentralize and give more leeway to the people in the regions who are more familiar not only with the industry but also with the special situations of the regions. In the West, for instance, where there is more agriculture, there should be more flexibility.

Remarquez que je devrais peut-être parler plus du Québec parce que c'est ce que connais le plus; mais les régions sont vraiment délimitées. C'est incroyable, c'est surprenant de voir cela. Elles ont vraiment chacune leurs particularités. Donc, l'implication des fédérations dans le *thinking*, dans la mentalité qu'il faut véhiculer avant de tirer la *plug*, cela donne un plus additionnel, si on veut.

Maybe I should talk more about Quebec because that's the province I know best; the regions are quite defined. It's quite incredible, quite surprising to see that. They each have their own characteristics, so the involvement of the federations in the thinking, the outlook that you have to convey before pulling the plug, gives a plus, if you will.

M. Rocheleau: Merci.

Mr. Rocheleau: Thank you.

Le président: Merci, monsieur Rocheleau.

The Chairman: Thank you, Mr. Rocheleau.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Thank you very much, Mr. Chairman.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Merci beaucoup, monsieur le président.

Mr. Aubry, I'd like to begin by saying I'm very excited about your presence and your presentation here today. I think the way you described your organization and the way you serve your community is the ideal. As I was listening to you this morning, I was just saying I wish we had an organization like yours not just in Quebec but also in Ontario and other regions of the country.

Monsieur Aubry, j'aimerais commencer en disant que je suis très heureux de votre présence et de votre exposé d'aujourd'hui. Je pense que la façon dont vous avez décrit votre organisme et la façon dont vous desservez votre communauté constituent pour nous un idéal. Quand je vous écoutais ce matin, je me disais que j'aimerais avoir un organisme comme le vôtre, non seulement au Québec mais aussi en Ontario et dans d'autres régions du pays.

[Texte]

In the last budget there was a section called "growing small business". In that document the Department of Finance said in the period from 1989 to 1993 the small business loan portfolio was reduced by just under 20%. In other words there was a real crunch on capital for small business.

You mentioned earlier that your small business loan portfolio was about \$10 billion. During that period, from 1989 to 1993, did you find your trend was the same as other financial institutions where you reduced capital to your small and medium-sized business sector? What was the trend in your loans?

Mr. Aubry: I don't have the 1989 figures, but I can tell you the evolution of our commercial loans, just in the cooperative network, the top part, went from \$4 billion in 1987 to \$8.2 billion in 1993. The market share at that time increased from 14.6% to 18% during that period.

Mr. Mills: So while other financial institutions in Canada were cutting back on their loan pool to small business, the caisse was increasing, which is interesting information to have.

The second thing you mentioned, which I found most encouraging, is the fact that you have such a relationship with the community. Your loan officer is working right with the community. He basically stays in the community and it's almost a personal relationship. How do you find these people and how do you train them? Even the Canadian Bankers' Association today publicly admits one of the most difficult challenges it has is to train the local loan officer. How are you managing to do it when it seems to have so much difficulty?

Mr. Aubry: First of all, the members of the caisses hire them. The board of directors hires the manager. Obviously, the federations also contribute quite strongly. They will recommend a number of people to choose from. These people are interviewed by the board members and there is a vote.

The training is done by the federations individually. In our organization chart there is the Centre de formation Desjardins. It is a centre for training managers. You must also understand that of the 1,300 caisses, maybe 500 or 600 actually do commercial loans.

Mr. Mills: What would the background be of these commercial loan officers? Would they come from industry or would they come from the academic world?

Mr. Aubry: I'll be frank with you. A large number of our managers come from the banking system; from other financial institutions.

Mr. Mills: Why did they leave the larger financial institutions and join your organization?

Mr. Aubry: One manager we hired said there was much more flexibility and autonomy. In the branch of a bank you're tied to policies and procedures. In a caisse you're an entrepreneur and you're running your own business. Your boss is your board instead of a regional manager. Because of the structure, you're closer to the top.

[Traduction]

Dans le dernier budget, il y avait une partie intitulée «la croissance des petites entreprises». Dans ce document, le ministère des Finances établissait que dans la période de 1989 à 1993, le portefeuille des prêts des petites entreprises a été réduit d'un peu moins de 20 p. 100. Autrement dit, il y a eu une diminution réelle du capital pour les petites entreprises.

Vous avez dit un peu plus tôt que votre portefeuille de prêts aux petites entreprises correspondait à environ 10 milliards de dollars. Pendant cette période, de 1989 à 1993, la tendance a-t-elle été la même chez-vous que dans les autres établissements financiers, avez-vous réduit le capital de votre secteur des petites et moyennes entreprises? Quelle a été la tendance au niveau des prêts?

M. Aubry: Je n'ai pas les chiffres pour 1989, mais je peux vous dire que l'évolution des nos prêts commerciaux, simplement dans le réseau coopératif, la partie supérieure, est passée de 4 milliards de dollars en 1987 à 8,2 milliards de dollars en 1993. À cette époque, la part du marché est passée de 14,6 p. 100 à 18 p. 100.

M. Mills: Donc, alors que d'autres établissements financiers au Canada diminuaient leur volume de prêts aux petites entreprises, la caisse augmentait ces mêmes prêts, ce qui nous semble une information intéressante.

Vous avez mentionné également, ce que j'ai trouvé très encourageant, que vous avez des relations étroites avec la communauté. Votre chargé des prêts travaille directement avec la communauté. Il a avec elle pratiquement une relation personnelle. Comment trouvez-vous ces gens-là et comment les formez-vous? Même l'Association des banquiers canadiens admet aujourd'hui publiquement que l'un des enjeux les plus difficiles est de former le responsable local des prêts. Comment y arrivez-vous si bien alors que cela semble si difficile?

M. Aubry: Premièrement, ce sont les membres des caisses qui les engagent. Le conseil d'administration engage le gérant. Il est évident que les fédérations ont également un rôle important. Elles recommandent un certain nombre de personnes. Ces personnes sont interrogées par les membres du conseil qui ensuite passent au vote.

Ce sont les fédérations individuelles qui s'occupent de la formation. Dans notre organigramme, il y a le Centre de formation Desjardins. C'est le centre qui s'occupe de la formation des cadres. Vous devez également comprendre que sur les 1 300 caisses, peut-être 500 à 600 font effectivement des prêts commerciaux.

M. Mills: Quels seraient les antécédents de ces chargés de prêts commerciaux? Viennent-ils de l'industrie ou des universités?

M. Aubry: Je serai franc avec vous. Un bon nombre de nos cadres viennent du système bancaire, des autres établissements financiers.

M. Mills: Pourquoi ont-ils quitté les plus grands établissements financiers pour se joindre à vous?

M. Aubry: Un des gérants que nous avons engagés a dit qu'il y avait davantage de souplesse et d'autonomie chez nous. Dans une succursale bancaire, vous êtes lié aux politiques et aux méthodes. Dans une caisse, vous êtes un entrepreneur et vous dirigez votre propre affaire. Votre patron, c'est le conseil plutôt qu'un gérant régional. À cause de cette structure, vous êtes plus prêt du sommet.

[Text]

Mr. Mills: Have you ever thought of expanding your institution beyond Quebec to other regions of Canada?

Mr. Aubry: As you've noticed, three federations are in the process of joining us. We're in the process of being married and it takes much negotiating, getting to know each other and courting. We're doing a lot of things together.

Mr. Schmidt: Are you involved with government programs such as the Small Businesses Loans Act and other programs of that type?

Mr. Aubry: I'm glad you asked that question. It pretty much follows our market share. I think 38% of all small business loans on the program are in Quebec.

Mr. Schmidt: Does that government policy to some degree shape what your lending pattern will be to certain businesses? To what degree do you take your guidance or your policy formulation as to the proportion of money that will be loaned to small businesses or particular sectors, from government policies, and what part is decided by your own directors and your own federation group?

• 1015

Mr. Aubry: We have to move the guidelines through our operations from the federation that coordinates the program to the different federations. But the people who really make the decisions are the managers. They will say, well, it's good for us; we'll do it. The real decision is made by them. I think we also give you feedback on the different proposed modifications to the law.

Mr. Schmidt: Okay. Would it be correct to assume, then, Mr. Chairman, that you might establish the same kind of relationship, if you don't already have it, between government and yourselves, as among yourselves, the local community, and the businesses there? Together with Mr. Mills I am very impressed with the relationship you have within the community. You really understand them, and there's really a symbiotic, back-and-forth relationship. You depend on their information; they depend on yours, and it works together very well.

Does the same thing happen now, since you are influenced very much by government policy, that you have the same kind of relationship with the provincial government, and, where it applies, the federal government?

Mr. Aubry: I'm not sure I got that question.

Mr. Schmidt: It follows from the other question about government policy determining your loaning pattern, to some degree.

Do you then go to government and say, look, here are some of these kinds of needs and you should have these kinds of policies? Or would you be just as happy if there were no Small Businesses Loans Act? You would go on your own and let the business relationship establish itself so all government does is create an environment for you to do your business, rather than government influencing the direction in which your money is loaned out.

[Translation]

M. Mills: Avez-vous déjà pensé à élargir votre institution au-delà du Québec, vers d'autres régions du Canada?

M. Aubry: Comme vous l'avez remarqué, trois fédérations sont en voie de nous rejoindre. Nous sommes sur le point de nous unir et cela nécessite beaucoup de négociations, il faut que nous nous connaissions mieux. Nous faisons beaucoup de choses ensemble.

M. Schmidt: Participez-vous aux programmes gouvernementaux comme la Loi sur les prêts aux petites entreprises et autres programmes du même genre?

M. Aubry: Je suis heureux que vous ayez posé cette question. Cela correspond à peu près à notre part du marché. Je pense que 38 p. 100 de tous les prêts aux petites entreprises dans le cadre du programme sont faits au Québec.

M. Schmidt: Est-ce que cette politique gouvernementale influence d'une certaine manière vos habitudes de prêt à certaines entreprises? Dans quelle mesure les politiques gouvernementales vous guident-elles ou formulent-elles des politiques qui visent la proportion des montants qui seront prêtés aux petites entreprises ou à des secteurs particuliers, et quelle proportion est décidée par vos propres administrateurs et votre propre groupe de fédérations?

M. Aubry: Les directives doivent passer de la fédération qui coordonne le programme aux différentes fédérations. Mais ce sont les gérants qui prennent en réalité les décisions. Ils décideront si cela est bon pour eux et l'appliqueront. La décision véritable est prise par eux. Je pense que nous vous donnons également des réactions sur les différentes modifications proposées à la loi.

M. Schmidt: D'accord. Serait-il juste de supposer, monsieur le président, que vous pourriez établir le même genre de relation, si vous ne l'avez déjà fait, entre le gouvernement et vous-mêmes qu'entre vous-mêmes, la communauté locale et les entreprises qui s'y trouvent? Tout comme M. Mills, je suis très impressionné par les relations que vous entretenez avec la communauté. Vous comprenez bien les gens et il existe une relation symbiotique, un échange. Vous dépendez des informations qu'ils vous donnent et ils dépendent des vôtres et tout cela fonctionne très bien.

La même chose se produit-elle maintenant, depuis que vous êtes davantage influencés par la politique gouvernementale, que vous avez le même genre de relation avec le gouvernement provincial et, le cas échéant, avec le gouvernement fédéral?

M. Aubry: Je ne pense pas avoir compris cette question.

M. Schmidt: Elle découle de l'autre question sur le fait que la politique gouvernementale peut influencer dans une certaine mesure vos habitudes de prêt.

Vous adressez-vous au gouvernement pour dire qu'il existe tel ou tel genre de besoin et que le gouvernement devrait établir telle ou telle politique? Ou seriez-vous tout aussi heureux si la Loi sur les prêts aux petites entreprises n'existait pas? Vous agiriez indépendamment et laisseriez les relations d'affaires s'établir elles-mêmes de sorte que le gouvernement se limiterait à susciter un climat dans lequel vous puissiez faire des affaires, plutôt que de vous influencer dans la façon dont vous allez prêter votre argent.

[Texte]

Mr. Paradis: I think one way to respond to that question would be to say there is constant discussion between Desjardins and the government on various aspects of economic life in Quebec. As you know, our implication is not only a financial implication; it must also be supportive of some programs in the original community. So we are constantly in discussions with the government on those aspects.

We also have access to the Minister of Industry. Periodically, we meet with him, as well as with other bankers, and we discuss the program generally—how should we adjust to those programs, whether government should reconsider some aspects of the program. There are constant discussions going on between financial institutions, of which obviously Desjardins is a part.

We also speak regularly with the commerce department and with the Minister of Finance. If they have a concern on venture capital, they speak to us because they know we are an important player, as well as the caisse.

So in fact it's easy to discuss some problems because some aspects of the economy are well concentrated in major players in Quebec. The government has access to us and it's easy for them to get our input.

That's the way we're doing it. We feel we have a very good relationship with the government on a lot of aspects.

Mr. Schmidt: I'll focus the question a little differently. Should government be more involved or less involved?

Mr. Paradis: Do you mean more involved as a player themselves in the economy? Is that your question?

Mr. Schmidt: My question is, should it be more involved or less involved?

Mr. Paradis: I think they're at the right place right now.

Mr. Schmidt: So you're very happy with the whole thing. That's interesting.

The Chairman: Mr. Schmidt, in Quebec we've gotten past those existential questions.

Mr. Schmidt: I am very surprised, Mr. Chairman, that you would say that.

The Chairman: We debate other existential questions.

Mr. Iftody, please.

Mr. Iftody (Provencher): Thank you, Mr. Chairman. Just a couple of questions. Are you familiar with the operations of the caisse populaire in Manitoba?

Mr. Aubry: Not all that much.

[Traduction]

M. Paradis: Une des façons de répondre à cette question serait de dire que Desjardins et le gouvernement sont en discussion permanente sur les divers aspects de la vie économique au Québec. Comme vous le savez, notre participation n'est pas uniquement financière; elle peut servir également à appuyer certains des programmes dans la communauté. Donc, nous sommes en discussion permanente avec le gouvernement à ce sujet.

Nous avons également accès au ministre de l'Industrie. Nous le rencontrons régulièrement ainsi que d'autres banquiers et nous parlons du programme en général—l'adaptation à ces programmes et la question de savoir si le gouvernement devrait revenir sur certains aspects. Il y a donc des discussions permanentes entre les établissements financiers dont les caisses Desjardins font également partie.

Nous parlons aussi régulièrement avec le ministère du Commerce et le ministre des Finances. S'ils ont des préoccupations au sujet sur le capital de risque, ils nous en parlent car ils savent que nous sommes un intervenant important de même que la caisse.

Il est donc facile de parler de certains problèmes car certains des aspects de l'économie sont concentrés entre les mains des principaux intervenants au Québec. Le gouvernement peut communiquer avec nous et il lui est facile d'obtenir notre opinion.

C'est la façon dont nous procédons. Nous pensons avoir de très bonnes relations avec le gouvernement sur un grand nombre de sujets.

M. Schmidt: Je vais poser la question un peu différemment. Le gouvernement devrait-il participer davantage ou moins?

M. Paradis: Voulez-vous dire participer davantage comme intervenant dans l'économie? Est-ce là votre question?

M. Schmidt: Ma question est la suivante: devrait-il participer davantage ou moins?

M. Paradis: Je pense qu'il se trouve exactement là où il faut.

M. Schmidt: Donc vous êtes tout à fait satisfaits de la situation. C'est intéressant.

Le président: Monsieur Schmidt, au Québec, nous avons déjà dépassé ces questions existentielles.

M. Schmidt: Ah je suis très surpris, monsieur le président, que vous disiez cela.

Le président: Nous débattons d'autres questions existentielles.

Monsieur Iftody, s'il vous plaît.

M. Iftody (Provencher): Merci, monsieur le président. Juste deux questions. Connaissez-vous les activités de la caisse populaire au Manitoba?

M. Aubry: Pas tellement.

M. Iftody: Est-ce une des régions dont vous parlez en matière de relation avec la communauté?

M. Aubry: Oui.

M. Iftody: Dans ma circonscription de Provencher, j'ai remarqué que nous avons quelques succursales de la caisse populaire qui desservent certaines des communautés francophones. Un certain nombre de petits entrepreneurs et de personnes travaillant dans le secteur agricole m'ont fait part de leurs préoccupations au sujet de leur difficulté à obtenir des prêts. J'aimerais aborder ces questions avec vous.

Mr. Iftody: Is this one of the regions you are referring to, about the relationship?

Mr. Aubry: Yes.

Mr. Iftody: In my riding of Provencher, I notice we have a few branches of the caisse populaire servicing some of the French communities I have. I have a particular concern, which was expressed to me by a number of small business people and people involved in the agricultural industry, where they have particular kinds of difficulty getting access to small business capital. I'm curious to pursue that.

[Text]

But before I go into that, I'm really intrigued by the notion of the principal variable you've described as being the cause of the success of your operations, both rural or urban—the relationship. I want to get back to that just for a moment. I find it interesting to contrast that in comments made by other presenters here—and I know that another presenter, the Bankers Association, is going to come and talk about the same particular issues. . .

When we talk about the difficulty in financing small business and banks, it seems to come down to this question of relationship. We had some very eminent professors come in and testify to us that they felt the breakdown and the real cause of the difficulty was false expectations on the part of the customers, and that it was poor management and bad relations. They in fact blamed the small business people for the failures in the process.

You seem to take quite a different world view of the situation. You speak to the contrary—that is, the relationship between the lenders and the people and your board of directors, which creates this rather intangible kind of process that causes a great deal of success.

I think a couple of themes come out of that word "relationship". One is accountability, whereby you are structured in such a way that the community you service elects a board of directors, and that board of directors elects a bank manager who will serve the best interests of the community and the shareholders. I must congratulate you on your ability to satisfy both the shareholders and your customers, something the banking industry seems unable to do.

Could you tell me and advise this committee, in terms of our own work, what we could advise other credit unions or the banks with respect to that? Can you suggest some organizational changes to the structure of banks, or other kinds of competitive institutions that could compete with banks, if we have to accept their proposition that these tensions are irresolvable?

Mr. Aubry: First, I think we would have to clarify the dynamics between members and shareholders. All members have to be shareholders. You have to have your \$5 share to be a member and to open an account. So in fact they are both the same, shareholder and member.

You're saying that it's very localized. The centre of decision and responsibility of the manager is at a very close level to operations in our structure. As I was saying, it is very hard to conciliate between traditional banks.

The good side is also...there's also a bad side to it. It costs you \$5 to become a member. That's the extent of capital we have. If you have 1,000 members in a community, you have \$5,000 in capital. So your capital is quite limited. That's why we asked a few laws in special issues of capital in the past, to increase our capital. However, that's the basic problem. Your capital grows according to reinvested profits. Sometimes your greatest asset is probably also a problem, because you have a problem in servicing your customers, all the customers, because of your capital and liquidity requirements.

[Translation]

Mais avant, je dois dire que je suis très intrigué par l'idée de la principale variable que vous avez décrite comme étant la cause du succès de vos activités, à la fois sur le plan rural et urbain—à savoir les relations avec vos clients. J'aimerais revenir là-dessus un moment. Je trouve intéressant de comparer ce que vous dites avec les commentaires que nous ont faits d'autres témoins ici—et je sais qu'un autre témoin, l'Association des banquiers, viendra nous parler de ces mêmes questions. . .

Lorsque l'on parle de la difficulté de financer les petites entreprises, d'une part, et des banques, d'autre part, il semble que l'on en arrive toujours à la question des relations. Des professeurs très éminents sont venus témoigner et nous dire qu'ils estimaient que la cause réelle des difficultés tenait aux fausses attentes de la part des clients, et à une mauvaise gestion et de mauvaises relations. En fait, ils attribuaient aux petits entrepreneurs la cause de l'échec du processus.

Vous semblez avoir un point de vue complètement différent sur la question. En fait, vous dites le contraire—c'est-à-dire que c'est la relation entre les prêteurs, le client et votre conseil d'administration qui crée le genre de processus intangible qui est à la base de votre succès.

Je pense que le mot «relation» implique un certain nombre de notions. La première est la responsabilité, c'est-à-dire que vous êtes structurés de telle façon que la communauté que vous desservez élit un conseil d'administration et que celui-ci choisit un gérant de banque qui servira les intérêts de la communauté et les actionnaires. Je dois vous féliciter sur votre capacité à satisfaire à la fois les actionnaires et les clients, ce que l'industrie bancaire semble incapable de faire.

Pourriez-vous me dire ainsi qu'au comité, dans le cadre de votre propre travail, ce que nous pourrions conseiller aux autres caisses d'épargne ou aux banques à ce sujet? Pouvez-vous proposer des changements organisationnels à la structure des banques ou d'autres types d'établissements concurrents qui pourraient concurrencer les banques, si nous devons accepter leur affirmation que ces tensions sont sans solution?

M. Aubry: Premièrement, je pense que nous devons clarifier la dynamique entre les membres et les actionnaires. Tous les membres doivent être des actionnaires. Vous devez avoir votre action de 5\$ pour être membre et pour vous faire un compte. Donc l'actionnaire et le membre sont identiques.

Vous dites que cela est très localisé. Le centre de décision et de responsabilité du gérant est très proche des opérations proprement dites, dans notre structure. Comme je le disais, il est très difficile d'arriver à une conciliation entre les banques traditionnelles.

Le bon côté... bien qu'il y ait aussi un mauvais côté. Il en coûte 5\$ pour devenir membre. C'est ce que nous avons comme capital. Si vous avez 1 000 membres, vous avez 5 000\$ de capital. Par conséquent, le capital est limité. C'est pourquoi nous avons demandé un certain nombre de lois sur des émissions particulières de capital afin de l'augmenter. Mais c'est le problème fondamental. Le capital augmente en fonction des profits réinvestis. Parfois, votre principal avantage peut être également un inconvénient car vous devez desservir vos clients, tous les clients, en raison de vos besoins en capital et en liquidités.

[Texte]

[Traduction]

• 1025

Mr. Paradis: I think you touched a very, very important point when you were referring to the management of a company. I think there is really not the contradiction between the two. There's a definite concern from the financial institution about the management skill of a lot of companies. I think if we can upgrade the skills of the managers of small and medium-sized companies, everybody will be better. In fact we might be able to lend more money to small businesses. There's a definite problem there, as far as I'm concerned. We see that also with venture capital. When you accept or refuse a project, I would say that about 75% of the refusal is based on lack of management skill of the company.

Mr. Iftody: Thank you. That's my questions.

Le président: Monsieur, j'ai deux questions à vous poser. À la dernière page de votre présentation, vous avez présenté une suggestion. Vous avez dit que pour obtenir des fonds supplémentaires, il fallait qu'un entrepreneur accepte de payer plus cher que pour un emprunt traditionnel.

Je pense que vous avez dit que M. Paradis pourrait peut-être parler plus longuement de cette question. Pourriez-vous nous dire exactement ce que vous entendez par cela?

M. Aubry: Il s'agit effectivement de capital-risque; à un moment donné, même si on a une dynamique spéciale dans Desjardins, on doit faire des prêts sécurisés. Il y a une étape où le prêteur doit arrêter de prêter car cela devient un risque d'investisseur. L'entrepreneur lui-même n'a pas toujours les fonds pour faire cet investissement. On parle alors de capital-risque.

Mr. Paradis: I think maybe a part of the misconception of the small to medium-sized company about venture capital is the cost of capital. They always associate the expected rate of return with actual interest rates. There is a clear difference between the two. When we become financial partners of their company, taking shares, we contribute to the growth and the success of the company, so we should have our share of the profit. But it's only the expected rate of return; it's not the actual rate of return.

Le président: On a déjà parlé ici de prêts participatifs; la Banque fédérale de développement et la Société de développement industriel ont développé certains instruments financiers tels le prêt participatif ou *venture loan*, ainsi de suite. Est-ce que vous faites ce genre de prêt?

M. Paradis: En fait, je pense que la SDI et la BFD couvrent une partie du marché qui quant à nous est tout à fait complémentaire au capital-risque. Le prêt participatif, j'appelle cela beaucoup plus genre «*mezzanine financing*»; dans le fond c'est à mi-chemin entre le capital réel et le prêt conventionnel. Nous parlons, nous, d'implications au capital des entreprises avec des formules de moyens termes et aussi d'implications du soutien aux entreprises en voie de développement. Le *venture*

M. Paradis: Je pense que vous venez d'aborder une question très très importante lorsque vous avez parlé de la gestion d'une société. Je pense qu'il n'y a pas réellement de contradiction entre les deux. Je pense que les établissements financiers s'inquiètent des compétences en gestion de bon nombre d'entreprises. Je pense que si nous pouvons améliorer les compétences des cadres des petites et moyennes entreprises, tout le monde en profitera. En fait, nous pourrions prêter davantage d'argent aux petites entreprises. Quant à moi, il y a là un problème évident. Nous voyons la même chose avec le capital de risque. Lorsqu'on accepte ou l'on refuse un projet, je dirais que la raison du refus est à 75 p. 100 due au manque de compétence en gestion de l'entreprise.

M. Iftody: Merci. C'était mes questions.

The Chairman: Sir, I will have two questions to ask. On the last page of your presentation, you made a proposal. You said that in order to obtain more funds, the business operator should accept to pay more than for a traditional loan.

I think you said that Mr. Paradis could perhaps talk more at length on this question. Could you tell us exactly what you mean by that?

Mr. Aubry: It has to do with venture capital; even if we have a special dynamics in Desjardins, we have to make a secured loan. There is a point where the lender must stop lending because it becomes a risk. The business operator himself does not always have the funds to make this investment. That's when you talk about venture capital.

M. Paradis: Je pense que l'erreur que font les petites et moyennes entreprises au sujet du capital de risque est en partie liée au coût du capital. Elles associent toujours le taux de rendement prévu avec les taux d'intérêt réel. Il y a pourtant une différence très nette entre les deux. Lorsque nous devenons partenaire financier de leur entreprise, que nous prenons des actions, nous contribuons à la croissance et au succès de l'entreprise, c'est pourquoi nous devons avoir notre part du profit. Mais il s'agit uniquement du taux de rendement prévu; il ne s'agit pas du taux de rendement réel.

The Chairman: We already have talked here about venture loans. The Federal Business Development Bank and the Industrial Development Agency have developed some financial instruments like the *venture loan*. Are you involved in that kind of loan?

Mr. Paradis: In fact, I think that the IDA and the FBDB cover a part of a market that we think is complementary to the venture capital. The *venture loan*, I call it more a "mezzanine financing" type, is in reality between real capital and the traditional loan. We'd rather talk of helping businesses' capital with medium term formulas and of supporting developing businesses. The *venture loan* is a higher risk than a but it's still a loan. It is not an investment. It is the same thing with the

[Text]

loan est un degré de risque additionnel par rapport à un prêt mais cela dit bien que c'est un *loan*. Ce n'est pas un investissement. Le prêt participatif est la même chose. Nous parlons vraiment de l'équité dans l'entreprise, équité qui n'est pas rémunérée nécessairement sur une base continue et qui peut être rémunérée en fonction des profits et de la valeur ajoutée de la compagnie.

Le président: Vous ne faites pas de prêt participatif?

M. Paradis: Nous ne faisons pas de prêt participatif.

Le président: Et vous ne voulez pas en faire si j'ai bien compris.

M. Paradis: Nous ne sommes pas dans ce créneau. On veut se concentrer dans le capital-risque plus conventionnel. On ne fait pas de *venture loan*. Nous pensons qu'il y a suffisamment d'intervenants pour faire ce métier-là. C'est une question de choix, tout simplement.

• 1030

Le président: D'accord. Autre question: vous avez dit, lorsque vous avez répondu à une question et si j'ai bien compris, que les pertes que vous assumez dans les grandes villes sont peut-être plus élevées que celles que vous avez dans les petites villes. Est-ce que c'est toujours le cas? Est-ce qu'il y a une nette distinction entre l'expérience dans les grandes villes et les petites municipalités? Est-ce que l'écart est très important?

M. Aubry: Je n'ai pas les chiffres précis avec moi mais il est clair que le risque est plus grand dans un bassin où il y a plus de compétition entre les entreprises. Dans les petites localités la relation est beaucoup plus forte entre les directeurs et la caisse. On a beaucoup plus d'entreprises qui viennent, comme on dit, de la rue, pour demander un prêt. Alors, il est clair que les risques sont plus élevés et les pertes sont plus élevées dans les grands centres.

Également, je pense qu'il faut regarder aussi le contexte économique. Certains grands centres urbains ont été affectés par la récession beaucoup plus fortement que certaines régions. J'expliquais plus tôt la dynamique des onze fédérations où les régions sont toutes différentes. Elles n'ont pas toutes été affectées de la même façon par la dernière récession. Certaines régions urbaines ont été beaucoup plus affectées. Je pense à l'immobilier par exemple. En Ontario, elles ont été lourdement affectées par la récession économique. Il y a certains centres urbains, où c'est le secteur immobilier, mais il y a d'autres secteurs qui ont été affectés également, comme celui des pâtes et papiers; mais là, cela semble se redresser. Tant mieux! Certains secteurs sont affectés plus que d'autres.

Le président: D'accord. Je voudrais vous soumettre une question, peut-être pas pour une réponse immédiate, mais je voudrais vous demander de réfléchir à cette question et de nous répondre par la suite.

Nous avons eu un témoin de GRS International qui parlait en son nom mais aussi pour le regroupement québécois des entreprises. Il nous a recommandé que les PME soient autorisées à améliorer leur capital de base en émettant des actions privilégiées qui seraient remboursables après dix ans et qui leur procureraient un revenu exempté d'impôt. Nous avons aussi eu certaines recommandations concernant les REER, pour donner la possibilité à des gens d'investir leur REER dans les

[Translation]

venture loan. We are really talking about the equity of the business, equity that is not necessarily remunerated on a continuing basis and that could be remunerated on the basis of profits and added value of the company.

The Chairman: You are not involved in venture loans?

Mr. Paradis: We are not involved in venture loans.

The Chairman: And you don't want to get involved if I understand correctly.

Mr. Paradis: We are not in that market. We want to concentrate on venture capital that is more traditional. We don't do venture loans. We think there are enough players in that trade. It is a question of choice very simply.

The Chairman: Okay. Another question: You said, when you answered a question and if I understood correctly, that the losses you have in big cities are maybe more important than the ones you have in small cities. Is that always the case? Is there a real distinction between your experience in big cities and small municipalities? Is the gap very important?

Mr. Aubry: I don't have the precise figures with me but it is clear that the risk is bigger in a region where the competition is greater between businesses. In small communities, the relationship is a lot stronger between the directors and the caisse. We have more companies coming, as they say, from the street, to ask for a loan. It is then clear that the risks are greater and the losses more important in big centres.

Also, I think you have to look at the economic context. Some big urban centres have been more affected by the recession than other regions. I explained earlier the dynamics of the 11 federations where the regions are quite different from one another. They haven't been affected the same way by the last recession. Some urban regions have been more affected. I think about real estate for instance. In Ontario, they have been heavily affected by the economic recession. There are some urban centres where it is the real estate sector which has been more affected, but other sectors have been affected also, like the pulp industry, but it seems that this sector is getting better which is a good thing. Some sectors have been more affected than others.

The Chairman: Okay. I'd like to ask you a question, you don't have to give me an answer right away, but I'd like to ask you to think about this and give me an answer later.

We had someone from GRS International who was speaking on its behalf but also for the regroupement québécois des entreprises. They recommended that the small and medium-sized businesses be allowed to improve their basic capital by issuing preferred shares that would be refundable after ten years and that would give them a tax free revenue. We received also some recommendations concerning RRSPs, so as to allow people to invest their RRSP in small and medium-sized

[Texte]

[Traduction]

PME. Il y a certains avantages pour et contre bien entendu dans ces suggestions-là. Je voulais vous inviter justement à les regarder et à nous revenir avec des idées.

M. Aubry: J'ai lu le témoignage du monsieur en question, de M. Lapointe. Effectivement, j'ai lu ce témoignage-là et son commentaire m'a frappé. Il y a deux éléments ici, qui sont importants; pour obtenir des fonds qui proviendraient d'incitatifs fiscaux, si vous voulez, et qui seraient mis dans du capital-risque ou du prêt participatif, etc., je pense qu'il faut quand même qu'il y ait une expectative de rendement de la part de l'actionnaire.

C'est excellent comme proposition; je pense qu'il parlait des actions à 6 p. 100 remboursables dans cinq ans. Si on va à l'étape plus loin, comme c'est du capital et que c'est du risque, il a omis peut-être de mettre un incitatif additionnel qui serait une participation aux profits également.

businesses. Of course, there are pros and cons in those suggestions. That's why I wanted you to look at them and give us your opinion.

Mr. Aubry: I have read the presentation of this man, Mr. Lapointe. I did read that presentation and his comments have impressed me. There are two important elements here. To obtain funds coming from tax incentives, if you want, and that would be invested in venture capital or venture loans and so on, I think you still have to have some kind of expectations of a return on the part of the shareholder.

It is an excellent suggestion. I think he was talking about 6% shares refundable in five years. If we go a step further, as it is capital and as it is a risk, he may have neglected to add another incentive which would be profits sharing.

• 1035

Comme on assume finalement une position d'actionnaires, il devrait y avoir pour l'investisseur qui pourrait être détenteur d'un REER, par exemple, un revenu additionnel potentiel en vue d'obtenir d'autres revenus. On pourrait penser peut-être à un incitatif ou à un pourcentage du profit accumulé pendant la période de détention. Exemple: si le BNR augmente de 15 000 \$ ou de 50 000 \$, il y aurait une portion qui serait retournée à cet investisseur, parce que cela devient une action privilégiée.

Since it is equivalent to being a shareholder, the investor who holds an RRSP, for example, should be able to have potential for additional income, to generate other revenues. One might consider some type of incentive or a percentage of the profit accumulated during the holding period. For example, if BNR goes up \$15,000 or \$50,000, the investor would get a portion of that because it becomes a preferred share.

Alors, l'incitatif serait peut-être un peu plus que seulement le revenu de dividende. Je comprends que pour l'entreprise, de la façon dont c'est structuré, le coût ne serait pas trop onéreux; il donnait, lui, avec les déductions aux petites et moyennes entreprises, un coût de quelque chose comme 7,5 p. 100. Je comprends que c'est avantageux; je pense toutefois qu'il faudrait que l'actionnaire—et d'ailleurs c'est une des raisons que j'avais soulevées—, soit prêt à payer un peu plus cher pour avoir ce capital-là, parce que c'est du capital-action.

The incentive could then be more than just dividend income. I understand that for the business, given the structure, it wouldn't cost very much; that gentleman was looking at a cost of approximately 7.5%, taking into account deductions allowed for small and medium-sized businesses. It is obviously an interesting proposition; but I think that the shareholder—and that is in fact one of the points I raised—should be prepared to pay a little more to access that capital because it is capital stock.

Donc, le surplus qui serait remboursé par la suite pourrait être remboursé, mettons, sur une période de deux ou trois ans. Il faut quand même laisser une bonne partie de l'équité dans l'entreprise.

So the surplus could be paid back, for example, over a period of two or three years. It is important to leave a sizeable share of the equity in the business.

Je ne sais pas si cela répond à votre question?

I'm not sure if that answers your question?

Le président: Oui, d'accord; je retiens votre commentaire à cet égard, mais il y a aussi d'autres questions qui nous viennent à l'esprit. Par exemple, que cela coûterait-il? Si je me souviens bien, il avait dit que cela ne coûterait pas un sou au Trésor; au contraire, je crois! Si on offre aux banques, aux institutions financières, une façon d'investir dans une compagnie et de recevoir des revenus exempts d'impôt, ce seraient des revenus pour lesquels une institution financière ne paierait pas d'impôt.

The Chairman: Yes, I take good note, but there are other questions that come to mind. For example, what would the cost be? If I recall correctly, he said that it not a penny would come from the public purse. I think it is quite the opposite, in fact! If banks and financial institutions are given a chance to invest in business and to get their return tax free, it would be income on which the financial institution is not paying any tax.

M. Aubry: Si je ne me trompe pas, c'est un dividende, disait-il; donc, c'est un revenu qui a déjà été imposé au niveau de la petite entreprise. Or, on le sait, un revenu de dividende pour une institution financière ou pour une entreprise n'est pas taxable immédiatement. Le coût net de la petite entreprise est de 7,5 p. 100, le dividende serait de 6, mais le rendement réel, techniquement, aurait été à peu près de 12 p. 100 sous forme d'intérêt. C'est tout simplement, ici, le jeu des dégrèvements au niveau des dividendes. Théoriquement, selon la loi actuelle en matière d'impôt, il n'y aurait pas de coût.

Mr. Aubry: If I'm not mistaken, he said that it would be a dividend; so that income has already been taxed with the small business. And, as we know, dividend income to a financial institution or a business is not immediately taxable. The net cost for the small business is 7.5%, the dividend would be 6, but the real return, technically, would be around 12% in interest. This is simply because of the dividend tax credit. In theory, under the present income tax act, there would be no cost.

[Text]

Le président: D'accord. Merci beaucoup de votre témoignage.

Mr. Ianno: I just want to know about the fee structure charged to your clients for services, compared to that of the banks.

Mr. Aubry: In some terms, I'd say not enough.

Mr. Ianno: Or the banks, too much.

Mr. Aubry: Are you talking about fees for making out loans or fees for operating accounts?

Mr. Ianno: Both.

Mr. Aubry: The caisses have been slow in bringing up the fees to what they should be, according to banks.

Mr. Ianno: Oh, oh.

Mr. Aubry: No, seriously, they've been lagging a couple of years behind because they're conscious of their customers and they're afraid of the customer's reaction. So they've been slow in bringing up the fees. That's why we've had some comments from customers recently because the fees have gone up and they're coming on stream now.

Mr. Ianno: What percentage would you estimate is the overall difference?

Mr. Aubry: Overall, we have roughly the same operating costs as banks. So we have to cover our costs. What we're trying to do is as the banks did in the past. They used to use the financing costs to cover all the fees on the operating of the bank. Then they said a few years back that they'd charge for each individual service and be competitive on interest rates and on operating rates.

Mr. Ianno: Plus the financing charges?

Mr. Aubry: Plus the financing charges, etc. So now I think everybody—and we're coming on stream with that, and I have to admit that we're trying to charge each service for what it costs.

• 1040

Mr. Ianno: In other words, your fee for the service—

Mr. Aubry: We're trying to bring it up to the same level.

Mr. Ianno: I know, but you're avoiding my question. With your fee right now, compared to a standard bank, one of the chartered banks, what is the difference right now before you make your final changes? In other words, for a cheque to be written, is it 75¢ or...?

Mr. Aubry: It depends on where each individual caisse is at this time. It's their own decision in the end. They make their own decision.

Mr. Ianno: What's the average? If you were to do an average of the 10 caisses, what would they be?

Mr. Aubry: I guess 75% at this time.

Mr. Ianno: So they're 25%—

Mr. Jean-Pierre Thomassin (conseiller, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins): We have a few caisses that have no charge at all because some of them have 15% of capitalization. They don't have to charge fees because they are quite rich. Some small caisses in local communities—

[Translation]

The Chairman: Fine. Thank you for your answer.

M. Ianno: J'aimerais savoir quelle est votre structure de frais de service, comparée à celle des banques.

M. Aubry: D'une certaine manière, je dirais qu'elle est insuffisante.

M. Ianno: Ou que les banques demandent trop cher.

M. Aubry: Vous voulez parler des frais d'emprunt ou des frais administratifs sur les comptes d'exploitation?

M. Ianno: Les deux.

M. Aubry: Les caisses ont été très lentes à relever les frais à leur juste niveau, selon les banques.

M. Ianno: Oh, oh.

M. Aubry: Non, sérieusement, les caisses ont environ deux ans de retard, parce qu'elles sont conscientes que leur clientèle est différente, et elles craignent la réaction des clients. Elles ont donc avancé très lentement sur ce terrain. Et d'ailleurs, récemment, nous avons eu des commentaires de nos clients parce que les frais avaient augmenté et qu'ils commencent à s'aligner sur la norme.

M. Ianno: À combien estimez-vous la différence, dans l'ensemble?

M. Aubry: Dans l'ensemble, nos coûts d'exploitation sont à peu près les mêmes que ceux des banques. Nous devons les couvrir. Nous essayons de faire ce que les banques ont fait par le passé. Elles finançaient tous les frais d'exploitation avec les frais de financement. Et puis, il y a quelques années, elles ont annoncé qu'elles feraient payer chaque service individuel afin de pouvoir offrir des taux d'intérêt et des taux d'exploitation plus compétitifs.

M. Ianno: Plus les frais de financement?

M. Aubry: Plus les frais de financement, etc. Je dirais donc actuellement que tout le monde... nous nous alignons sur leurs tarifs, et je dois avouer que nous essayons de faire payer chaque service à son prix coûtant.

M. Ianno: Autrement dit, vos frais de service...

M. Aubry: Nous essayons de les amener au même niveau.

M. Ianno: Je sais, mais vous contournez la question. Quelle est la différence en ce moment, avant que vous ne fassiez les derniers changements, entre vos tarifs et ceux d'une banque normale, d'une banque à charte? Autrement dit, pour faire un chèque, cela coûte-t-il 75c. ou...?

M. Aubry: Cela dépend actuellement de chaque caisse. Chaque caisse est libre de fixer ses tarifs.

M. Ianno: Quelle est la moyenne? Si vous deviez prendre une moyenne pour 10 caisses, qu'est-ce que ça donnerait?

M. Aubry: C'est à peu près à 75 p. 100 en ce moment.

M. Ianno: C'est donc 25 p. 100...

M. Jean-Pierre Thomassin (conseiller, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins): Certaines caisses n'imposent aucuns frais parce qu'elles sont capitalisées à 15 p. 100. Elles n'ont pas besoin de faire payer des frais parce qu'elles sont riches. Certaines petites caisses locales...

[Texte]

[Traduction]

Mr. Ianno: So some caisses don't charge any fees, and some as high as 75% of what the banks charge.

Mr. Aubry: Some are as high as 100% of what the banks charge.

Mr. Ianno: And what percentage is that, very small?

Mr. Aubry: I'd say offhand maybe 35% or 40%, something like that. Don't quote me on that.

Mr. Ianno: No. Thank you very much.

Le président: Merci messieurs, pour votre présence ici ce matin. J'espère que si je voulais communiquer avec vous, si le besoin s'en faisait sentir, je pourrais vous demander de nous donner par écrit vos réflexions sur certains points. Je vous remercie beaucoup de votre présence encore une fois.

May I suggest that we suspend the hearing for two or three minutes and then we will invite our next witnesses, the Canadian Bankers Association.

• 1042

M. Ianno: Donc, certaines caisses n'imposent aucuns frais, tandis que d'autres vont jusqu'à 75 p. 100 de ce que demande une banque.

M. Aubry: Certaines vont jusqu'à 100 p. 100 du tarif des banques.

M. Ianno: Quel pourcentage cela représente-t-il, est-ce minime?

M. Aubry: Je dirais peut-être 35 ou 40 p. 100, environ, mais ne me citez pas là-dessus.

M. Ianno: Non. Merci beaucoup.

The Chairman: Gentlemen, we thank you for coming this morning. I hope that if we feel the need to ask you more questions you will accept to give us your thoughts in writing. Once again, thank you very much for coming.

Je propose de lever la séance pendant deux ou trois minutes, après quoi nous entendrons les porte-parole de l'Association des banquiers canadiens.

• 1049

The Chairman: The next group appearing as a witness before our committee is the Canadian Bankers Association. It is represented by Ms Helen Sinclair, president and chief executive officer, and Ms Joanne De Laurentiis, vice-president, domestic banking and public affairs.

Le président: Nous allons maintenant entendre l'Association des banquiers canadiens, représentée par M^{me} Helen Sinclair, présidente-directrice générale, et M^{me} Joanne De Laurentiis, vice-présidente, Affaires bancaires nationales et Relations publiques.

• 1050

Mme Helen Sinclair (présidente et directrice générale, Association des banquiers canadiens): Merci beaucoup, monsieur le président. Nous voudrions commencer par vous remercier de l'invitation de comparaître devant le Comité permanent de l'industrie pour discuter des questions de l'accès des petites et moyennes entreprises au financement. Comme vous le savez, nous avons apporté plusieurs copies de notre soumission, ce matin, et nous nous excusons de n'avoir pas pu vous les remettre plus tôt.

J'aimerais vous offrir quelques courts commentaires qui résument cette soumission. Et ensuite, nous serons prêtes à répondre à vos questions.

As you have already indicated, Mr. Chairman, I am accompanied this morning by Joanne De Laurentiis, our vice-president for domestic banking and public affairs.

Our member banks will begin appearing next week and are looking forward to speaking to their own experiences and initiatives in the small and medium-sized enterprise lending area.

This morning I would like to focus on the question of the amount of financing provided to small business by banks and address some of the points of tension that have been the subject of discussion at your hearings to date.

Mrs. Helen Sinclair (President and Chief Executive Officer, Canadian Bankers Association): Thank you very much, Mr. Chairman. First we would like to thank you for this invitation to appear in front of the Standing Committee on Industry to review issues regarding access by small and medium-sized businesses to financing. As you are aware, we have brought with us several copies of our brief, and we would like to apologize for not being able to send them in advance.

I would like to offer a few comments as a summary of this submission. Then we will be ready to answer your questions.

Monsieur le président, comme vous l'avez déjà dit, je suis accompagnée ce matin de Joanne De Laurentiis, vice-présidente des Affaires bancaires nationales et des Relations publiques.

Les banques membres de notre association commenceront à comparaître devant votre comité la semaine prochaine et elles se feront un plaisir de vous parler de leurs propres expériences et initiatives dans le domaine des prêts aux petites et moyennes entreprises.

Ce matin, je vais parler principalement du volume de financement offert aux petites entreprises par les banques et aborder certains des sujets qui sont causes de tension et qui ont fait l'objet de vos discussions jusqu'ici.

[Text]

I'll start with the question of amounts of financing. I would like to refer to some of the issues of definition around small and medium-sized business. As you have heard, this is not a homogeneous market. There are a large number of companies in the 900,000 range with very different needs. One aspect of those different needs is the borrowing requirements.

We estimate that up to 30% of our small and medium-sized customers have no need for financing whatsoever. That's just one dimension of varying need.

Banks delineate this market internally based on outstanding loans. Most define the small business market as those businesses with loans under \$1 million. Some do not use that definition. Some use \$500,000 as the cut-off point.

Proportionately, our lending to small and medium-sized business has been a pretty stable 30% of our overall business lending over the years. That number has not changed very much.

On the basis of the definitions used within the industry, we estimate that at the end of 1993 we had about \$30 billion outstanding in loans to small and medium-sized enterprises. We're quite aware it is a very different number from the one that has been referred to around your committee table. That number was \$18 billion and was based on a Bank of Canada series.

We can provide you with details of the reconciliation between the two numbers. There are two main reasons for the difference. First of all, the Bank of Canada numbers do not include commercial mortgages while ours do. Secondly, the Bank of Canada numbers focus on loans outstanding under authorization limits below \$500,000. Those two factors would account for the differences in the two numbers, by and large.

What our \$30 billion does not include, and we think it is a very important point, is the amount of financing gained by small and medium-sized enterprise through our personal services. Just to illustrate the magnitude of this aspect of financing, particularly in recent years, if you look at personal mortgages outstanding and their growth between 1990 and 1993 you will see that the market has moved from about \$100 billion in mortgages to \$150 billion. That was in a period, as you know, of very low expansion in the housing market and very low sales of houses in the secondary market.

When you ask what the \$50 billion represents, it represents a lot of things. It is very important in our minds that it represents a shift, particularly by smaller companies, to gain their financing. You're talking mostly about equity financing here through mortgages placed on their homes. When you look at borrowing through personal lines of credit, for instance, credit cards, you see similar trends in growth. This suggests that it's been a shift by small business toward our personal products and away from the types of loans that are very specifically tailored for businesses.

There have been a number of questions before the committee as to whether the commitment we make to the small business sector is what it should be. Should it be big or should it be smaller? At the end of the day, of course, that will be for the

[Translation]

Je vais commencer par la question des volumes de financement. Je voudrais d'abord parler du problème de la définition des petites et moyennes entreprises. Comme on vous l'a déjà dit, le marché n'est pas homogène. Il y a beaucoup d'entreprises dans la gamme des 900 000, et elles ont des besoins très différents, notamment des besoins d'emprunts très différents.

D'après nos calculs, 30 p. 100 de nos petites et moyennes entreprises clientes n'ont besoin d'aucun financement. Cela pour vous donner une idée de la différence des besoins.

Les banques définissent elles-mêmes ce marché en fonction des prêts impayés. Pour la plupart, les petites entreprises sont celles qui ont des emprunts de moins d'un million de dollars. Mais tout le monde n'a pas la même définition. Certaines banques fixent ce seuil à 500 000\$.

Au cours des années, la part des prêts accordés aux petites et moyennes entreprises est restée assez stable, à 30 p. 100 du total des prêts aux entreprises. Ce chiffre n'a pas beaucoup varié.

En nous fondant sur les définitions qu'utilisent les banques, nous avons calculé qu'à la fin de 1993, nous avions environ pour 30 milliards de dollars de prêts impayés aux petites et moyennes entreprises. Nous savons que ce chiffre est très différent de celui qui a été mentionné à cette table où l'on a parlé de 18 milliards de dollars, d'après une série réalisée par la Banque du Canada.

Nous pouvons vous donner les détails du rapprochement de ces deux comptes. L'écart est dû à deux raisons principales. Premièrement, les chiffres de la Banque du Canada, contrairement aux nôtres, ne comprennent pas les hypothèques commerciales. Deuxièmement, ils ne tiennent compte que des prêts impayés sous les limites d'autorisation inférieures à 500 000\$. C'est ce qui explique, essentiellement, l'écart entre les deux résultats.

Ce qui n'est pas inclus dans nos 30 milliards, et cela paraît très important, c'est tout le financement qu'obtiennent les petites et moyennes entreprises par le truchement des services personnels. Pour vous donner une idée de l'ampleur du financement que cela représente, surtout ces dernières années, il suffit de voir combien ont augmenté de 1990 à 1993 les hypothèques personnelles impayées, qui sont passées d'environ 100 milliards à 150 milliards de dollars. Or, cette augmentation a eu lieu, comme vous le savez, en période de très faible expansion du marché du logement et du marché immobilier secondaires.

Que représentent ces 50 milliards de dollars? Beaucoup de choses. Il est très important de souligner, d'après nous, que cela constitue une nouvelle tendance, surtout parmi les petites entreprises, pour obtenir des capitaux. Il s'agit principalement d'une forme de financement par capitaux propres que les propriétaires obtiennent en hypothéquant leurs maisons. On remarque la même tendance à la hausse dans les emprunts sur les marges de crédit personnelles, par exemple, ou les cartes de crédit. Cela indique que les petites entreprises se détournent des emprunts conçus spécifiquement en fonction des entreprises et optent pour les produits à l'intention des particuliers.

• 1055

On s'est souvent demandé, dans les audiences de ce Comité, si les banques font leur juste part pour aider les petites entreprises. Devraient-elles en faire plus ou moins? Il est bien évident, qu'au bout du compte, il appartient au Comité d'en

[Texte]

committee to judge. But we will say we do commit a larger percentage of our resources, which are by and large our depositors' deposits, to the lending market and the small-business lending market than any other set of financial institutions in this country.

You just heard from the Desjardins movement about the growth in their commitment, but on an absolute basis it is still very clear that the chartered banks commit a larger percentage of their deposits to the business lending market than do the caisses.

To give you an example—and this is from one set of numbers, which will vary depending on your sources—we would represent about 47% of deposits in Quebec. We would make in that same province about 57% of business loans. According to the same series of numbers, the caisses represent about 37% of deposits but they make 28% of business loans. We would commit a larger proportion of the deposits we raise in the Quebec market to business lending than would they.

The bottom line is that we represent the vast majority of small-business loans made in this country, probably about 85% by number and 90% by dollar volume.

We have also been asked, on a number of occasions, how fast this portfolio is growing. To be quite honest with you, it is growing quite slowly. It has grown at about 2% on average over the last three or four years.

Looking at the \$30 billion for 1993, you seem to see a big upkick over 1992. You seem to see a growth in the 15% to 16% range. But the two numbers are not directly comparable. What you have in 1992 are the loans taken over from a couple of major trust companies that were bought by the banks. You have to factor out those loans. Once you have done that, we think the year-over-year growth is around 2%. It is slightly below what would be estimated based on the Bank of Canada numbers.

I'll say a couple of words, if I might, on the economics of small and medium-sized enterprise lending. Historically we have found that our loss ratios in this business are above our target levels. Our target levels would be between 0.5% and 1% of our loans.

In the last couple of years, for instance, our experience has been about 50% to 70% above that level. We are seeing the numbers come down in an encouraging way at the current time. That would be the first characteristic of our portfolios in this area, at least historically.

Second, our administrative costs tend to be higher, dollar for dollar. These are the costs of actually putting the loan on your books and then monitoring the loan over a period of time. That simply speaks to the fact that a lot of the costs of monitoring your loan are fixed costs, regardless of the amount outstanding. So when you look at those costs in relation to the amount outstanding, this particular part of our business gives us high relative costs. Our profits have tended to be below 50¢ on every \$100 loaned out.

[Traduction]

juger. Mais nous tenons à préciser que nous consacrons un pourcentage plus élevé de nos ressources—c'est à dire, essentiellement, de l'argent de nos déposants—aux prêts et au marché des petites entreprises, que ne le font toutes les autres institutions financières du pays.

Les représentants de la Fédération des caisses Desjardins viennent de vous expliquer qu'ils ont accru leur engagement, mais en termes absolus il reste évident que les banques à charte consacrent un plus fort pourcentage de leurs dépôts que les caisses aux prêts aux entreprises.

Pour vous donner un exemple—et je dois dire que les chiffres varient selon les sources—au Québec, nous obtenons environ 47 p. 100 des dépôts. Dans la même province, nous accordons environ 57 p. 100 des prêts aux entreprises. Toujours selon la même série de chiffres, les caisses représentent environ 37 p. 100 des dépôts, mais elles ne détiennent que 28 p. 100 des prêts aux entreprises. Nous consacrons donc aux prêts aux entreprises une part plus importante des dépôts obtenus au Québec qu'elles ne le font.

Le fait est que nous détenons la très grande majorité des prêts aux petites entreprises accordés au Canada, probablement environ 85 p. 100 en nombre de prêts et 90 p. 100 en valeur totale.

On nous a aussi demandé, à plusieurs reprises, à quel rythme augmente ce portefeuille. Pour être tout à fait honnête, il augmente très lentement. Il a progressé d'environ 2 p. 100 en moyenne au cours des trois ou quatre dernières années.

Si l'on prend le total de 30 milliards de dollars pour 1993, on a l'impression d'une très forte augmentation par rapport à 1992, de l'ordre de 15 p. 100 à 16 p. 100. Mais on ne peut pas vraiment comparer les deux années. En effet, pour 1992, il faut déduire les prêts appartenant à un certain nombre de grandes compagnies de fiducie que les banques ont rachetées. Une fois ces sommes retirées du tableau, la hausse sur 12 mois est d'environ 2 p. 100. C'est légèrement inférieur à ce qu'indiquent les chiffres de la banque du Canada.

Avec votre permission, j'aimerais dire quelques mots sur l'aspect économique des prêts aux petites et moyennes entreprises. Traditionnellement, nous avons pu constater que notre coefficient de pertes dans ce secteur est supérieur à notre cible, qui se situerait entre 0,5 p. 100 et 1 p. 100 des prêts.

Au cours des deux dernières années, par exemple, nous avons dépassé ce niveau d'environ 50 p. 100 à 70 p. 100. Actuellement, nous voyons ces chiffres revenir à des niveaux plus encourageants. Ce serait là la première caractéristique de nos portefeuilles dans ce secteur, du moins à travers le temps.

Deuxièmement, dollar pour dollar, nos frais administratifs sont généralement plus élevés. Je veux parler des frais que nécessite l'émission d'un emprunt et son suivi. Cela tient simplement au fait qu'une bonne partie des frais de suivi d'un emprunt sont des frais fixes, quel que soit le montant impayé. Par conséquent, si l'on considère ces coûts en rapport au montant impayé, c'est un secteur de nos affaires qui coûte relativement cher. Nos bénéfices sont généralement inférieurs à 50¢. pour chaque tranche de 100\$ prêtés.

[Text]

The fourth characteristic I would like to refer to is that we think this is a very attractive market, notwithstanding some of this historical experience, in part because it's showing such good growth potential right now. You would all be aware of the increase in share of employment, for example, attributed to small and medium-sized business as opposed to large business.

You have discussed the question on a number of occasions as to whether banks should move up the risk curve. In fact, that discussion took place with the previous witnesses. What you will hear from our members over the next couple of weeks is that there is actually a fair bit of experimentation in moving up the risk curve, in a very targeted sense going on right now. You'll hear about a number of initiatives in the venture capital area and in the micro-lending area.

• 1100

The core of our business, however, remains low risk because at the end of the day we're lending out our depositors' money. Out of every \$20 we lend out, \$19 belong to the depositor. That drives you to be a low-risk provider of funds.

I believe the biggest contribution the banks can make in bringing higher-risk capital to small and medium-sized enterprise is in providing referral, cultivating better connections with high-risk providers of capital amongst account officers, and then really ensuring that, when a small-business customer is too high risk for a bank and requires a different kind of capital from that which we provide in our core business, we make the introductions and allow the higher-risk providers to take a look at the account and see if there is a deal to be made at that level.

Let me move on to a quick discussion of some of the points of tension. Again, you have had an active discussion of these points as you've invited a number of small business witnesses to appear before your committee.

We're acutely aware that these points of tension exist. Our own surveys, and Larry Wynant confirmed this point, indicate that 30% of our customers are dissatisfied with their banking relationships. Larry Wynant points out that these tend to be the higher-risk accounts. That is true, but we also would readily accept that this kind of dissatisfaction level points to problems with relationship-management that need to be addressed.

There are a few key initiatives going on at the level of the industry to address these relationship-management issues. Most of the initiatives, I should emphasize, take place in the competitive marketplace among institutions such as our members and your previous witnesses who find this market attractive. But I do want to emphasize that there are some industry-wide areas for activity as well, mainly two types.

One is in the education area. When I say education, I mean education of ourselves, our account officers and our customers. Again, you heard from the previous witness that the business planning and financial skills of a small-business community need to be built. The relationship-management skills of our own account officers do as well.

[Translation]

Une autre caractéristique que j'aimerais mentionner, c'est que malgré l'expérience des dernières années, ce marché reste très intéressant, notamment parce qu'il présente en ce moment un bon potentiel de croissance. Vous savez tous que la part des emplois, par exemple, attribués aux petites et moyennes entreprises a augmenté.

Vous vous êtes à plusieurs reprises interrogés pour savoir si les banques devraient accepter davantage de risques. Vous en avez même parlé avec les témoins qui nous ont précédés. Au cours des prochaines semaines, nos membres vous diront qu'en fait, les banques ont commencé à se lancer dans cette direction, avec des initiatives très ciblées. Vous entendrez notamment parler d'initiative en matière de capital-risque et de micro-prêt.

Toutefois, l'essentiel de nos prêts reste dans la catégorie des risques faibles, car en fin de compte, c'est l'argent de nos déposants que nous prêtons. Sur 20\$ que nous prêtons, 19\$ appartiennent à un déposant. Cela incite à la prudence.

Ce que peuvent faire les banques, à mon sens, dans ce domaine, c'est de mettre en contact les petites et moyennes entreprises avec des bailleurs de fonds qui sont prêts à prendre davantage de risques; nos agents des comptes devraient cultiver de meilleures relations avec ces bailleurs de fonds et s'assurer que le petit entrepreneur qui représente un trop gros risque pour la banque et dont les besoins en capitaux ne correspondent pas à ce que nous offrons, soient mis en contact avec les fournisseurs prêts à prendre des risques, pour voir si les deux peuvent s'entendre.

Permettez-moi maintenant d'aborder les problèmes. Encore une fois, vous en avez beaucoup parlé puisque vous avez invité un certain nombre de petits entrepreneurs à comparaître devant votre Comité.

Nous ne sommes que trop conscients de ces problèmes. D'après nos propres sondages, et Larry Wynant l'a confirmé, 30 p. 100 de nos clients ne sont pas satisfaits de leur banque. Larry Wynant signale que les mécontents sont généralement les détenteurs de comptes à risque élevé. C'est vrai, mais nous reconnaissons volontiers qu'un tel niveau d'insatisfaction montre qu'il y a des problèmes de gestion des relations que nous devons résoudre.

Les banques ont pris un certain nombre d'initiatives importantes justement pour régler ces questions de gestion des relations. Je dois souligner que la plupart de ces initiatives s'inscrivent dans un marché où diverses institutions, comme nos membres et les témoins qui nous ont précédés, et qui trouvent le marché intéressant, se font concurrence. Mais je tiens tout de même à dire que les banques ont pris essentiellement deux types d'initiatives.

D'une part, elles ont décidé d'agir dans le domaine de l'éducation. Quand je dis éducation, je veux dire éducation de leurs propres employés, de leurs agents des comptes et de leurs clients. À ce propos aussi, les témoins qui nous ont précédés ont dit qu'il était nécessaire d'améliorer les capacités de planification et de gestion financières des petites entreprises. C'est ce que visent aussi nos agents des comptes dans le contexte de la gestion des relations.

[Texte]

We have embarked as an industry on a number of initiatives. We have run large, large numbers of seminars for small and medium-sized enterprise over the course of the last couple of years. We are formalizing these programs and incorporating them into programs that will run in the evenings at universities and colleges and will become part of the curriculum in entrepreneurial studies for the high school population.

This fall, at the level of our own people, we will be launching an independent business studies program, which is a very comprehensive, integrated program. It will address a number of issues, such as the role of entrepreneurship in the economy, how business provides value-added to the economy, how as a consequence banks should go about doing the risk-management, government programs that are available in areas where there are gaps in the market, legal issues, relationship-management issues, and the like.

Beyond education, you will be aware that the industry is also working on a code of conduct, which will be launched in June. It will not deal with actual credit decisions but with all the relationship-management issues around those decisions.

For instance, it will deal with the types of information the banks provide on their products, the pricing of those products and the advance notice the customers get before pricing is changed. It will deal with expectations of banks relative to loan applications, what the customer actually needs to submit when putting in a loan application. It will spell out some principles of conduct relative to the handling of problem accounts. It will spell out some duties on the part of the bank to provide information when loans are turned down. It will deal with customers' rights to confidentiality concerning their business account and access to information on themselves held by the bank. Finally, there will be a compliance mechanism in the code to give it teeth and to give the customer recourse when he or she believes the code has been violated.

[Traduction]

Les banques ont lancé un certain nombre d'initiatives. Nous avons organisé d'innombrables séminaires pour les petites et moyennes entreprises au cours des deux dernières années. Nous sommes en train de les officialiser et de les intégrer à des programmes qui seront offerts en cours du soir par les universités et les collèges et qui feront partie du programme d'études sur les entreprises offert dans les écoles secondaires.

Cet automne, pour les employés des banques, nous offrirons un programme d'études très complet et intégré concernant les entreprises indépendantes. On y abordera diverses questions, tel le rôle de l'entrepreneuriat dans l'économie, la valeur ajoutée qu'apportent les entreprises à l'économie, comment les banques doivent aborder le problème de la gestion du risque, quels sont les programmes gouvernementaux qui couvrent les lacunes du marché, quels sont les aspects juridiques, les problèmes de gestion des relations, et ainsi de suite.

Au-delà de l'éducation, vous savez sans doute que le secteur bancaire élabore également un code de déontologie qui sera prêt en juin. Il n'y sera pas question des décisions concernant le crédit, mais plutôt de tous les aspects de gestion des relations qui entourent ces décisions.

Par exemple, il y sera question du type d'information que les banques donnent sur leurs produits, de l'établissement du prix des produits et des préavis qu'il faut donner à la clientèle avant de changer les prix. Il y sera également question des exigences des banques à l'égard des demandes de prêt, de l'information que le client doit vraiment donner lorsqu'il présente une demande. Il établira certains principes de conduite pour les comptes qui posent problème. Il y sera question du devoir d'information de la banque lorsqu'elle refuse un emprunt, ou encore du droit du client à savoir que les renseignements concernant son compte sont confidentiels et de son droit à l'accès à l'information que la banque détient sur lui. Enfin, le code sera renforcé par un mécanisme d'observation prévoyant un droit de recours pour le client qui estimerait que le code n'a pas été respecté.

● 1105

In summary, Mr. Chairman, I want to re-emphasize that the small business market is a key market for our industry. There are a number of industry-wide initiatives under way. These will continue. I think you will hear in the next couple of weeks the types of initiatives that are evolving in the competitive marketplace. Thank you very much.

The Chairman: Thank you very much, Ms Sinclair. Our first question will come from Mr. Rocheleau.

M. Rocheleau: Bonjour, madame Sinclair. Merci monsieur le président.

Vous savez sans doute, par l'entreprise de votre représentant qui a assisté à nos travaux de façon très assidue, que bon nombre de témoins qui ont comparu ici ont émis des opinions plutôt très négatives face aux relations avec les banques, en tout cas selon leurs expériences et quant à leurs activités commerciales avec celles-ci. Comme organisme chapeautant les banques, êtes-vous d'accord avec ces critiques-là en général? Sinon, en quoi ces critiques négatives ne reflètent pas la réalité des relations entre les banques et les PME?

En résumé, monsieur le président, je tiens à rappeler encore une fois que le marché des petites entreprises est essentiel au secteur bancaire. Celui-ci a pris un certain nombre d'initiatives. Il y en aura d'autres. Je suis sûr qu'au cours des prochaines semaines vous entendrez parler de divers types d'initiatives qui apparaissent sur ce marché concurrentiel. Je vous remercie.

Le président: Merci, madame Sinclair. M. Rocheleau posera la première question.

Mr. Rocheleau: Good morning, Ms Sinclair. Thank you Mr. Chairman.

As you probably know through your representative who has very faithfully followed our discussions, many of the witnesses we have heard have been extremely negative on the issue of relations with banks, at least from their own experience with the banks' business operations. As an association of banks, do you feel that those criticisms are justified overall? If not, why do you feel that these criticisms do not truly reflect the reality of relations between banks and small and medium-sized enterprises?

[Text]

[Translation]

Mme Sinclair: Merci beaucoup, monsieur Rocheleau.

Vous pouvez sans doute apprécier qu'il est très difficile pour moi de faire un commentaire sur ces critiques, surtout que vous n'avez pas entendu encore les témoignages des banques elles-mêmes. Vous avez reçu des témoignages des petites entreprises seulement. Il est donc très difficile pour moi de faire un commentaire.

D'une façon générale, je peux dire que ces critiques touchent à un point que j'ai soulevé dans ma présentation, à savoir qu'il y a des problèmes de relation entre les banques et les petites entreprises. D'après les témoignages que vous avez reçus, on peut se rendre compte qu'au niveau de la communication entre les banques et leurs clients, il y a du travail à faire.

M. Rocheleau: Un des aspects qui m'a frappé dans quelques témoignages—dont un en particulier, je ne me souviens pas de qui—, c'est quand on nous a dit clairement qu'en aucun cas on sentait que le banquier épousait le projet qui nécessitait du financement; sa seule préoccupation au banquier, c'était les garanties qu'on lui présentait. En aucune façon, le banquier ne s'intéressait au noeud de la question, qui s'appelle projet.

Est-ce que vous considérez cela comme normal?

Mme Sinclair: Ça dépend, monsieur Rocheleau, du compte et de l'entreprise. Je dois vous dire, comme je l'ai dit d'abord dans mes commentaires initiaux, que c'est un marché qui est très, très divers.

Quand il s'agit d'une très petite entreprise et d'un très petit prêt—surtout d'une entreprise qui se met sur pied—, le plus souvent le banquier va considérer son prêt comme étant un prêt à un individu plutôt qu'à une entreprise. Le banquier va alors s'intéresser aux questions financières concernant l'individu. Il va regarder son revenu, il va regarder quelles garanties personnelles qu'il peut offrir, etc.

À mesure que l'entreprise grandit et que l'entreprise commence à générer un revenu propre, là vous allez voir une transition, et vous allez voir plus d'emphasis mise sur l'entreprise elle-même.

• 1110

Mais avec une très petite entreprise, il s'agit vraiment d'un prêt individuel.

M. Rocheleau: J'aurais une dernière question en rapport avec ce qui est écrit à la page 7 du document qui nous a été remis où on dit que pour chaque tranche de 20\$ prêtés, 19 appartiennent au déposant. Est-ce que ça veut dire que, compte tenu des profits énormes, qui sont publics d'ailleurs, que réalisent les banques annuellement, une partie de ces profits—là ne sont pas nécessairement redéposés dans la banque pour ré-investissement? Est-ce que ça veut dire que ces profits—là s'en vont uniquement aux actionnaires, ou en très grande majorité?

Mme Sinclair: Premièrement, le déposant va recevoir un taux d'intérêt sur ses dépôts; ensuite, l'actionnaire va recevoir des dividendes et vous allez voir un certain pourcentage des profits sur ce prêt réinvestis dans la banque elle-même.

M. Rocheleau: Oui, mais vous conviendrez avec moi que 19 dollars sur 20 proviennent des déposants. Donc, la banque ne réinvestit pas, à moins que j'interprète mal, sauf un dollar.

Ms Sinclair: Thank you very much, Mr. Rocheleau.

You can probably understand that it is very difficult for me to comment on those criticisms since you have not yet heard the banks themselves. So far you have only heard the small businesses' side. So it is very difficult for me to comment.

In very general terms, I can say that these criticisms touch on something that I have mentioned in my presentations, and that is that there are indeed problems in relationship management between banks and small businesses. From what witnesses have told you, it is obvious that there is a lot to do in the area of communication between banks and their customers.

Mr. Rocheleau: One thing that struck me in what some of the witnesses told us—one in particular, I cannot recall who it was—is, is that there was never any sense that the banker was really committed to the project for which the financing was needed; the banker's only concern was to see what kind of guarantees were put forward. The banker was not in the least interested in the crux of the matter, i.e. the project.

Do you feel that that is normal?

Ms Sinclair: It all depends, Mr. Rocheleau, on the account and on the business in question. I must emphasize, as I said in my opening remarks, that it is a very, very diversified market.

If we're looking at a very small business and a very small loan—particularly for seed money—the banker will generally consider it as an individual loan rather than a business loan. The bank will then look at the financial situation of the individual. It will take into consideration its income, what personal guarantees can be offered, etc.

As the business grows and starts to generate income, there will be a tendency to focus more on the business itself.

But with a very small business, it is really more of an individual loan.

Mr. Rocheleau: I have one last question about what you say on page 7 of the document that has been distributed to us and where you say that of every \$20 loaned, \$19 belongs to depositors. Does that mean that the enormous profits that banks are making every year, and that are public, are not necessarily redeposited in the bank for reinvestment purposes? Does that mean that all those profits are paid out to shareholders, or at least for the most part.

Ms Sinclair: Firstly the depositor will receive interest on deposits; then the shareholder will receive dividends and a certain percentage of profits made on loans will be reinvested in the bank.

Mr. Rocheleau: Yes, but you will admit that \$19 out of \$20 come from depositors. So, unless I'm mistaken, the bank hardly reinvests at all, except for a dollar.

[Texte]	[Traduction]
<p>Mme Sinclair: Un dollar appartient à l'actionnaire, 19 appartient-nement. . .</p> <p>M. Rocheleau: . . .au déposant.</p> <p>Mme Sinclair: . . .au déposant. L'actionnaire, il faut le dire, ce sont des individus comme vous et moi, ce sont des fonds de retraite, etc.; ce n'est pas quelque chose d'inactif. Il s'agit toujours d'individus quand on parle d'actionnaires.</p> <p>M. Rocheleau: Merci.</p> <p>Le président: Merci, monsieur Rocheleau.</p> <p>Ms Parrish, please.</p> <p>Mrs. Parrish (Mississauga West): Thank you, Mr. Berger.</p> <p>I'd like you thank you for coming out this morning. Your association has actually been very good. I know there was a workshop run in the region of Peel that you participated in and coordinated. You left an excellent booklet. It would be good to share that with the committee. I'll see if we can get some more copies.</p> <p>You've also had delegates come to visit me in my office in Streetsville. The pamphlet package you handed out is very good. I'm just a little skeptical as half of it was published after the election. Obviously you refer in your remarks to some difficulties you're addressing right now as an association.</p> <p>I had an opportunity to read your speech at the Canadian Club on March 28, 1994. I'd like to ask you a couple of questions on that because I haven't had time to read the presentation today.</p> <p>You make the following comment on page 9: "It's one of those difficulties government has lobbing the ball into each others' court."</p> <p>You talk about taxes, government regulation and red tape all ranking higher in the priorities of small business concerns than difficulties with banks. Could you take a very brief moment and expand on that for me? You obviously have been in communication with them.</p> <p>Ms Sinclair: That particular finding is not our own. It's the finding of a number of studies of small business owners that have been conducted by a number of different sources.</p> <p>Effectively what you find in those studies is that current levels of taxation, but more especially fears of higher taxation, are a small business's number one concern at the present time.</p> <p>The second and third points of concern deal with the burden of regulation as found in law and red tape as that regulation is actually administered, not by any one level of government but rather by all three levels of government.</p> <p>A lot of this occurs at the provincial and municipal levels as small businesses try to put new land into use. That is a key level of concern.</p> <p>Bank financing is the fourth area of concern. We would be the last to dismiss the importance of bank financing. We don't want others to dismiss the importance of the other factors. We're dealing with a very holistic issue here.</p>	<p>Ms Sinclair: One dollar belongs to the shareholder, 19 belong. . .</p> <p>Mr. Rocheleau: . . .to the depositor.</p> <p>Ms Sinclair: . . .to the depositor. We must however remember that the shareholders are people like you and I, pension funds, etc.; they are not some inactive mass. When you say shareholders, you are talking about individuals.</p> <p>Mr. Rocheleau: Thank you.</p> <p>The Chairman: Thank you, Mr. Rocheleau.</p> <p>Madame Parrish, s'il-vous-plaît.</p> <p>Mme Parrish (Mississauga-Ouest): Je vous remercie, monsieur Berger.</p> <p>Je tiens à vous remercier d'être venus ce matin. Je sais que votre association fait du très bon travail. Il y a eu un atelier dans la région de Peel que vous avez coordonné et auquel vous avez participé. Vous avez distribué une excellente brochure. Il serait bon de la faire connaître au comité. Je vais voir si je peux en obtenir quelques exemplaires.</p> <p>Une délégation est en outre venue me voir dans mon bureau de Streetsville. Les documents d'information que vous avez remis sont excellents. Je suis cependant un peu sceptique puisque la moitié de ces documents ont été publiés après les élections. Vous avez bien sûr parlé aujourd'hui de certaines difficultés auxquelles votre association essaie actuellement de trouver un remède.</p> <p>J'ai eu l'occasion de lire le discours que vous avez prononcé devant le Canadian Club le 28 mars 1994. J'aimerais vous poser quelques questions là-dessus, puisque je n'ai pas eu le temps de lire l'exposé que vous nous avez fait aujourd'hui.</p> <p>À la page 9, vous disiez: «C'est une de ces difficultés qu'éprouve le gouvernement à relancer la balle de l'autre côté du filet.»</p> <p>Vous parlez d'impôts, de réglementation et de paperasserie, disant que ce sont là des sujets plus prioritaires pour les petites entreprises que les difficultés qu'elles éprouvent avec les banques. Pourriez-vous m'expliquer brièvement ce que vous voulez dire? Vous en avez de toute évidence parlé avec les intéressés.</p> <p>Mme Sinclair: C'est une constatation à laquelle nous sommes arrivés nous-mêmes. C'est la conclusion à laquelle parviennent un certain nombre d'études réalisées par différents groupes auprès de propriétaires de petites entreprises.</p> <p>Ces études montrent que les niveau actuels d'imposition, mais surtout la crainte d'une augmentation des impôts, constitue en ce moment la principale préoccupation des petites entreprises.</p> <p>Au deuxième et troisième rang de leurs inquiétudes viennent le fardeau de la réglementation et la paperasserie qui en découle puisque cette réglementation n'est pas généralement administrée par un seul palier de gouvernement, mais bien par tous les trois.</p> <p>Il y a énormément de réglementation au niveau provincial et municipal pour les petites entreprises qui essaient d'aménager des terrains. C'est là une préoccupation importante.</p> <p>Le financement par les banques arrivent en quatrième position. Loin de nous l'idée de dire que le financement n'est pas important. Mais nous ne voudrions pas que certains négligent l'importance des autres facteurs. Tout cela est inter-relié.</p>

[Text]

The point I was trying to make in our speeches is that we all have responsibilities to deal first and foremost with what we can actually affect. As banks we affect financing. Our policies affect financing. That should be our number one point of focus.

Governments, we believe, should focus very clearly on the first areas of concern, which fall very squarely into their court. That is not to say they don't have a role to play in challenging the banking sector. I think they do. They should feel they are making a difference. They truly are.

Mrs. Parrish: Thank you.

Also on page 6—and you referred to it in your presentation today—you talked about a code of conduct being developed. Just as an editorial comment, I must say I'm appalled that some of these things have to be introduced at this time. If banking has been going on like this for many years without this code of conduct being addressed, obviously this calls for sincere criticism of the way people have been handled.

You talk about confidentiality, the bank's access to information about the customer, advance warning when fees are going to change, a code that will entitle them to a proper explanation and compliance mechanisms. In other words, there will be a regulating body that will enforce this.

I would like a commitment out of you today—because you represent a lot of bankers—that this is actually to be put into effect very quickly. I find it appalling that these things have to be addressed in the year 1994.

Ms Sinclair: I can understand your concern, Mrs. Parrish. The only thing I can say is that you heard from the previous witness that we are a very different industry from, for instance, the cooperative industry. We manage large numbers of people coast to coast. We have close to 8,000 commercial loans officers across about 5,000 branches. That's a very difficult management challenge.

While these elements of our code of conduct look self-evident, you'll understand that over periods of time it is difficult to train and then put into effect these policies in such a way that these people who are spread across a large territory live by them in a day-to-day manner.

Over periods of time you also do find differences in approach from one bank to the other, at the margins. At this point in time, having heard the kinds of testimonies you received and having had interaction with our customers, we feel we do probably need a little more standardization than we've had in the past.

Mrs. Parrish: Okay, but am I hearing a commitment from your organization that you will implement this and regulate it?

[Translation]

Ce que j'ai voulu dire dans nos présentations, c'est que nous nous devons tous agir là où nous en avons la possibilité. Pour les banques, c'est dans le domaine du financement. Nos politiques ont une incidence sur le financement. C'est donc là que nous devons concentrer nos efforts.

Quant aux gouvernements, nous estimons qu'ils devraient se concentrer carrément sur les premiers domaines de préoccupation, puisqu'ils relèvent très nettement de leurs compétences. Cela ne veut pas dire qu'ils n'ont pas un rôle à jouer en aiguillonnant les établissements bancaires. Je considère qu'ils ont à le faire. Il faut qu'ils aient le sentiment de pouvoir agir. Ils ont véritablement un rôle à jouer.

• 1115

Mme Parrish: Je vous remercie.

Par ailleurs, à la page 6—et vous l'avez mentionné dans votre exposé aujourd'hui—vous nous parlez de l'élaboration d'un code de conduite. Si je peux me permettre de faire un commentaire, je suis absolument stupéfaite de voir que ce n'est qu'aujourd'hui que l'on aborde ce genre de chose. Si, pendant toutes ces années, les banques ont fonctionné sans code de conduite, on ne peut évidemment que critiquer la façon dont elle se sont comportées vis-à-vis des gens.

Vous nous parlez de confidentialité, des renseignements que se procurent les banques au sujet des clients, qu'elles doivent donner des préavis qu'elles doivent donner lorsqu'elles changent les frais bancaires, d'un code permettant aux clients de recevoir des explications appropriées et de mécanismes permettant de faire appliquer les règles. Cela revient à dire qu'il y aura un organisme de réglementation chargé de faire respecter cette application.

J'aimerais que vous vous engagiez aujourd'hui—car vous représentez un grand nombre de banquiers—à ce que toutes ces mesures soient effectivement mises en place très rapidement. Je n'arrive pas à comprendre que toutes ces choses ne soient pas encore réglées en 1994.

Mme Sinclair: Je peux comprendre vos préoccupations, Madame Parrish. Tout ce que je peux vous répondre, c'est que vous avez pu entendre le témoin précédent vous dire que notre secteur est très différent de celui des coopératives, par exemple. Nous administrons un personnel nombreux d'un bout à l'autre du pays. Nous avons près de 8 000 agents de prêts commerciaux qui travaillent dans 5 000 succursales environ. C'est très difficile à administrer.

Les éléments qui composent notre code de conduite paraissent évidents, mais il vous faut bien comprendre qu'au fil du temps il est difficile de former des gens puis de mettre en application les politiques de manière à ce que le personnel réparti sur un vaste territoire les applique au quotidien.

Avec le temps, on constate par ailleurs qu'il y a de la marge dans les différentes méthodes, d'une banque à l'autre. Au moment où je vous parle, après avoir entendu tous les témoignages que vous avez reçus et après avoir échangé nos points de vue avec nos clients, il nous semble qu'un peu plus d'uniformisation que par le passé ne nous ferait probablement pas de mal.

Mme Parrish: Je comprends, mais est-ce que cela veut dire que votre organisation s'engage à mettre en application ces mesures et à les réglementer?

[Texte]

[Traduction]

Ms Sinclair: You are hearing a very clear commitment. I would like to assure the committee that self-regulation does have a bit of history in the industry. When that occurs I don't think you find a lot of complaints about implementation and living by the code.

We have a confidentiality code, the most advanced one among banks anywhere in the world today. It went into effect a number of years ago. I don't think you'd have a very easy time sourcing complaints around the implementation of the code.

We've done the same in the money laundering area. We did the same in the area of service charges for consumers a number of years ago. When the code goes into effect, we will live by it.

Mrs. Parrish: Thank you. I have one final question.

On page 10 of your current presentation you refer to the economics of lending to small business and the fact that there's very little profit in it and that it takes a lot of time for a bank manager to explain a lot of these things. That was explained to me quite clearly when representatives of your organization visited me.

It doesn't solve the problem, though. In your presentation you also talk about referrals where sometimes bankers will refer clients to other lending agencies. That must be absolutely non-profit. It's very time-consuming.

Do you have any proposals to put together a panel of retired bankers—if they still exist—or something you could recommend to this committee that would devote the man-hours required to do this kind of consultation but would not cut into your profits?

Ms Sinclair: We wouldn't look at the referral as unprofitable. We build account relationships with our customers. If we match up a customer with a provider of capital in an area where we don't operate, we look at that as consolidating the account relationship with the customer.

There may not be dollars and cents attached to it at that very point in time but it is clearly a profitable activity for us to engage in. It's an area where we have not been as good as we should have been in the past.

We've had good relationships typically with the FBDB, the Federal Business Development Bank. There's a lot of cross referral that happens there. Historically I don't think there has been as much cross referral, for instance, to providers of venture capital or mezzanine financing or those who can do initial public offerings.

Mme Sinclair: L'engagement que nous prenons ici est très clair. Je peux assurer au comité que notre secteur a une longue tradition en matière d'autoréglementation. Lorsque nous y viendrons, je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de gens pour se plaindre de la mise en oeuvre ou que l'on ne respecte pas le code.

Nous avons un code de confidentialité, le plus perfectionné dans le monde pour ce qui est du secteur bancaire. Il est entré en vigueur il y a un certain nombre d'années. Je crois que vous auriez bien des difficultés à trouver des plaintes faites au sujet de l'application de ce code.

Nous avons fait la même chose dans le secteur du blanchiment d'argent. Nous l'avons fait aussi dans celui des frais de services appliqués aux consommateurs il y a quelques années. Lorsque le code entrera en vigueur, nous nous y conformerons.

Mme Parrish: Je vous remercie. J'ai une dernière question à vous poser.

À la page 11 de votre mémoire actuel, vous parlez de la rentabilité des prêts aux petites entreprises et vous indiquez qu'il y a très peu de profits à faire dans ce domaine et que le directeur de banque passe un temps considérable à exposer toutes ces choses. Lorsque les représentants de votre organisation m'ont rendu visite, ils me l'ont expliqué très clairement.

Voilà qui ne règle pas le problème, néanmoins. Vous avez évoqué par ailleurs dans votre mémoire le fait que les banquiers renvoient parfois leurs clients à d'autres organismes de prêts. Voilà qui ne doit générer absolument aucun profit. Ce sont là des opérations qui prennent beaucoup de temps.

Avez-vous des propositions à faire concernant la mise sur pied d'un groupe de banquiers à la retraite—s'il y en a encore—ou une autre organisation que vous pourriez recommander à notre comité afin que l'on consacre le nombre d'heures de travail nécessaires à ce genre de consultation sans que vos profits en souffrent?

Mme Sinclair: Nous ne considérons pas que ce genre de renvoi devant d'autres instances ne soit pas rentable. Nous cherchons à établir une clientèle. Si nous parvenons à adresser un client à un pourvoyeur de capitaux dans un secteur dans lequel nous n'exerçons pas nos activités, nous considérons que nous avons consolidé nos liens d'affaires avec le client en question.

Il se peut qu'au moment considéré cette opération ne procure aucun avantage financier à strictement parler, mais il n'en reste pas moins qu'elle est pour nous rentable. C'est là une chose que nous n'avons pas suffisamment bien su faire par le passé.

De manière générale, nous entretenons d'excellentes relations avec la BFD, la Banque fédérale de développement. Nous nous sommes respectivement renvoyés de nombreux clients. Traditionnellement, je ne pense pas que l'on se soit respectivement renvoyé de nombreux dossiers à destination, par exemple, des fournisseurs de capitaux de risque, des investisseurs apportant un financement secondaire avec prise de participation ou des souscripteurs d'offres publiques.

[Text]

[Translation]

• 1120

That is where we really have to move more aggressively. We're not bad on government programs. I think there's probably a fair amount of confusion because there's an over-proliferation of those programs when you cross provincial and federal governments. It is difficult to sort them out. There are now some databases, which you'd be aware of, that are going to facilitate it.

Mrs. Parrish: Okay, but it still gets back to the issue—and I'm sorry, Mr. Berger, for taking so much time—but you say an account manager can't afford to spend a lot of time on a small business loan. Is there something you can recommend to this committee to take the place of an account manager spending that time?

I can understand profit and loss. I can understand that these are not profitable loans for you. Do you have any idea, or amongst your associations any idea, of a way we could handle that? It's people talking to people, and that takes time.

Ms Joanne De Laurentiis (Vice-President, Domestic Banking and Public Affairs, Canadian Bankers Association): If I may add something here, one of the critical needs, beyond a referral to another money source, is for information. We think the Canadian Business Service Centres, which the Department of Industry is getting off the ground fairly successfully—primarily now, or initially, in Winnipeg—are also worth looking at.

The kind of information a small business person may be looking for may be such things as: is this the right market for me to be in; what sort of other things are going on; are there trade shows I should be attending? That database can be extremely helpful and useful to the individual. So it's something you might want to look at.

Mrs. Parrish: So they could pre-qualify; pre-inform before they get to you. Thank you very much.

Mr. Schmidt: Before I ask you any questions, I'm very impressed with the kind of brief you brought together, and I'm also impressed with the magnitude of the responsibility that you and your member banks have in the economic and financial picture in Canada as they do in other countries.

I sometimes wonder, with the size and the significance of your operation, that you bother to listen to anybody, because you are so big and you are so powerful and you can in fact determine what's going to happen in certain sectors and in certain regions of the country.

So I'm very impressed when I hear things like a code of conduct that is going to be done. Part of that will include a compliance mechanism. I think that's excellent news.

C'est vers ces secteurs qu'il nous faut nous diriger plus résolument. Notre fiche de route n'est pas mauvaise pour ce qui est des programmes gouvernementaux. Il y a probablement, à mon avis, beaucoup de confusion en raison de la prolifération de ces programmes entre les provinces et le gouvernement fédéral. Il est difficile de les séparer les uns des autres. Vous n'ignorez pas que l'on dispose aujourd'hui d'un certain nombre de banques de données qui devraient pouvoir atténuer le problème.

Mme Parrish: Oui, mais nous en revenons toujours à la question—et je vous prie de m'excuser, monsieur Berger, de prendre tant de temps—mais vous nous dites que le gestionnaire des comptes-clients ne peut pas se permettre de consacrer trop de temps aux prêts aux petites entreprises. Avez-vous une mesure à recommander à notre comité qui serait susceptible de remplacer le gestionnaire des comptes-clients qui n'a pas tout ce temps à consacrer?

Je connais les impératifs de la rentabilité. Je comprends bien que ces prêts ne sont pas rentables en ce qui vous concerne. N'avez-vous aucune idée, vous ou les différentes associations de votre secteur, de la façon dont nous pourrions remédier au problème? Les gens doivent se rencontrer pour parler, et c'est une opération qui prend du temps.

Mme Joanne De Laurentiis (vice-présidente, Affaires bancaires nationales et Relations publiques, Association des banquiers canadiens): J'aimerais ajouter ici que l'un des besoins fondamentaux, en dehors de la possibilité de renvoyer les dossiers à une autre source de financement, concerne l'information. Nous considérons que la solution des Centres canadiens des services aux entreprises, que le ministère de l'Industrie est en train de mettre sur pied avec passablement de succès—principalement aujourd'hui, ou à l'origine, à Winnipeg—mérite que l'on s'y attarde.

On peut dire que l'information dont a besoin le ou la responsable d'une petite entreprise est la suivante: le marché sur lequel je me trouve est-il le bon? Que se passe-t-il, par ailleurs? Y a-t-il des foires commerciales auxquelles je devrais assister? Des bases de données de ce genre peuvent être d'une grande aide et s'avérer extrêmement utiles. C'est donc une chose qu'il vous faudrait considérer.

Mme Parrish: Chacun pourrait donc faire un premier tri et s'informer au préalable avant de s'adresser à vous. Je vous remercie.

M. Schmidt: Avant de passer aux questions, je dois vous dire que j'ai été très impressionné par le mémoire que vous avez élaboré ainsi que par l'ampleur des responsabilités que vous-même ainsi que les banques qui sont vos membres exercent au sein du secteur économique et financier du Canada comme elles le font, par ailleurs, dans d'autres pays.

Je me demande d'ailleurs, étant donné la taille et l'importance de vos activités, pourquoi vous prenez même la peine d'écouter qui que ce soit, étant donné que vous êtes si gros et si puissants, et que vous êtes effectivement en mesure de déterminer ce qui va se passer dans certains secteurs et certaines régions du pays.

Je suis donc très impressionné lorsque j'entends parler de la mise sur pied d'un code de conduite, par exemple. Entre autres, cela va s'accompagner d'un mécanisme visant à en faire respecter l'application. Je considère que c'est là une excellente nouvelle.

[Texte]

I ask you, then, whether part of that code of conduct will deal with the kind of advertising banks do practise that follows a particular set of advertising initiatives. For instance, a client discovers that while he reads the advertising on the one hand and then goes to the bank to follow what apparently is the intent of the advertisement, lo and behold, it doesn't seem to work for him. I'm talking specifically about the open door to the small business whose owner goes in and finds that really there is no money for him or for her.

Ms Sinclair: I'm trying to think through our code, Mr. Schmidt, and figure out whether that specific concern is going to be addressed. The code will undertake to ensure customers are provided with clear information on the products and services available. Presumably, this means ensuring the customer has some idea of whether or not a product is well-tailored for his or her needs.

Whether it will deal with all possible points of confusion, I somehow doubt. It's very difficult, as you put out a new product, to spell out all of the situations in which a customer will qualify or not qualify for the product. I take your point that, to the extent possible, you want people coming in—it's in the bank's interest for people to come in—and ask for products that are truly intended for their needs.

I did see a few points in your testimony where customers believed a product would be available and then it turned out that it wasn't. I don't think I could promise that all of those points of confusion will ever be eliminated in the advertising of products, but we should be doing the most we can.

• 1125

Mr. Schmidt: It's laudable that you are concerned with the issue. I think that's very significant.

I wonder too whether the size of the business you do is such that you can indeed determine certain developments to happen or not to happen or perhaps developments that are going along well to suddenly falter or perhaps to reduce significantly.

I'm wondering whether the presenters this morning would be prepared to give some type of indication as to the information they look at and the basis on which certain types of decisions are made, which they must understand clearly will have major economic impact in terms of direction for both small and large businesses. Since small businesses employ 85% of our people, especially in the new employment picture, it has to be of major concern to them. How do they make these decisions?

Ms Sinclair: To answer as concisely as I can, Mr. Chairman, decisions are made on the basis of characteristics of the individual application and the person putting forward the application.

[Traduction]

La question que je me pose maintenant, c'est dans quelle mesure il y aura dans ce code de conduite une clause traitant du type de publicité que font les banques dans le cadre de certaines campagnes. Ainsi, un client va découvrir, à sa grande surprise, après avoir pris connaissance au départ de la publicité et s'être rendu à la banque pour profiter des avantages que celle-ci a apparemment l'intention d'accorder dans sa publicité, que cela ne s'applique pas à son cas. Je parle plus précisément des opérations portes ouvertes que font les banques en faveur des petites entreprises alors que ces dernières finissent par constater, qu'en réalité, il n'y a pas d'argent pour elles.

Mme Sinclair: J'essaie de me souvenir de notre code, monsieur Schmidt, pour voir si ce problème particulier va pouvoir être réglé. Nous allons nous assurer, dans le code, que les clients seront pleinement informés des produits et des services disponibles. On peut penser que cela signifie qu'il faudra s'assurer que le client sache de manière suffisamment précise dans quelle mesure tel ou tel produit est bien adapté à ses besoins.

Je ne suis pas tout à fait sûre que cela permettra d'écarter tous les risques de confusion. Il est très difficile, lorsqu'on met sur le marché un nouveau produit, de déterminer à l'avance toutes les situations qui feront qu'un client y sera ou non admissible. Je prends note du fait que vous voulez que, dans la mesure du possible, le client qui s'adresse à la banque—et il est dans l'intérêt de la banque que le client vienne s'adresser à elle—puisse demander des produits qui sont véritablement adaptés à ses besoins.

J'ai pu voir à quelques reprises dans votre témoignage que certains clients, qui croyaient qu'un service serait disponible, se sont aperçus finalement qu'il n'en était rien. Je ne crois pas que l'on puisse promettre qu'en faisant la publicité au sujet des produits on pourra éviter tous ces risques de confusion, mais il me semble qu'il nous faut faire notre possible.

M. Schmidt: Nous devons vous féliciter de vous préoccuper de la question. Cela revêt, à mon avis, une très grande importance.

Je me demande, moi aussi, si en raison de votre taille vous n'êtes pas en mesure de déterminer certains éléments ou d'éviter qu'ils se produisent, ou encore de faire en sorte que certaines évolutions qui se présentent sous un jour favorable sont soudainement remises en question ou finissent peut-être par s'atténuer dans une large mesure.

Je me demande si les présentateurs de ce matin seraient éventuellement disposés à nous donner un certain nombre d'indications en ce qui a trait à l'information qu'ils examinent et sur laquelle ils se fondent pour prendre certains types de décisions dont ils savent bien qu'elles auront d'importantes répercussions économiques concernant l'orientation des petites comme des grosses entreprises. Étant que les petites entreprises emploient 85 p. 100 de nos effectifs, surtout compte tenu du nouveau marché de l'emploi, ce doit être pour eux un sujet de préoccupation important. Comment parviennent-ils à ces décisions?

Mme Sinclair: Pour résumer le plus possible, monsieur le président, je répondrais que ces décisions sont prises en fonction des caractéristiques propres à chaque demande et à chacune des personnes qui présentent une demande.

[Text]

On the one hand, that would be a micro-aspect of the decision-making. They're also made based on major trends beyond the control of that individual business, such as the state of the overall economy, the state of the industry in which the entrepreneur is running, and, in cases where the loan is made outside the country, the state of the country in which the credit is actually going to be used. For a number of smaller companies this is becoming an increasingly important consideration. There's an increasing rate of export among those companies.

We are asked frequently why we would set some kind of policies around given industries. The reason is that at one level, industry trends provide good indicators to the chances of an individual company achieving its goals, or achieving success in the case of a new start-up. It is one consideration we look at along with a number of others dealing with the economy as a whole and the individual account.

At the end of the day, I can say there is no one individual driver; there are many. One very important driver for a small business is the sense of confidence the banker has in the individual; the integrity of the individual; the banker's ability to achieve a good understanding with the individual; communication flows around the account; and warning if the individual sees the company entering a rough patch.

So there is a very personal, almost chemical, aspect to the credit as well as what you might call some more quantitatively driven characteristics. Not all bankers are good for an individual borrower or an individual credit. Some bankers are better than others. That's why we're very clear that shopping around is something all small businesses should do.

Mr. Schmidt: I think that's absolutely true. I really appreciate the answer. But I also want to emphasize the significance of one manager's decision.

You have something in excess of 7,000 branches across Canada. Well, all that needs to happen to have a major shift take place is to have each one of those branches do a particular type of loaning. Even if they only loaned one, that would be 7,000 loans immediately. If they did two, that would be 14,000, and so on. A small shift on an individual branch basis across Canada can have a major impact. This is what I'm looking at.

When you make small decisions as bankers, you can influence major sectors across Canada. You influence small businesses as well as large businesses. I think you have to be careful not to get into conflict of interest positions, or positions where you begin to dictate what happens in the economy.

Ms Sinclair: I agree with that entirely, which really means that at the end of the day you have to look at that loan very objectively and dispassionately and make your decision.

[Translation]

C'est là, d'un côté, la dimension micro-économique de la décision. Toutefois, cette décision est aussi prise en fonction des grandes tendances sur lesquelles l'entreprise concernée n'exerce aucun contrôle, qu'il s'agisse de la conjoncture économique globale, de la situation du secteur dans lequel oeuvre l'entreprise ou, lorsque le prêt doit être consenti à l'étranger, la situation du pays dans lequel le crédit va être effectivement utilisé. Pour un certain nombre de petites entreprises, c'est là un élément qui est de plus en plus pris en considération. Ces entreprises font de plus en plus d'exportations.

On nous demande souvent pourquoi nous établissons un certain nombre de politiques s'appliquant à des secteurs donnés. La raison en est, qu'à un certain niveau, les tendances dans le secteur concerné sont un bon indicateur de la probabilité qu'à chaque entreprise en particulier d'atteindre ses objectifs ou de réussir lorsqu'il s'agit d'une entreprise qui démarre. C'est là un critère dont nous tenons compte en compagnie d'un certain nombre d'autres facteurs portant sur l'économie en général ou sur le client en particulier.

Tout bien considéré, je dirais qu'il n'y a pas de critère de décision unique, mais plusieurs. Parmi ceux qui sont le plus importants pour une petite entreprise, citons le sentiment de confiance du banquier vis-à-vis de la personne concernée; l'intégrité de cette dernière; la possibilité pour le banquier d'en arriver à une bonne entente avec elle; la circulation de l'information au sujet du compte client; enfin, les avertissements qui sont donnés si la personne concernée se rend compte que l'entreprise entre dans une passe difficile.

Il y a donc une dimension très personnelle, on pourrait pratiquement parler d'affinité dans le crédit, qui vient s'ajouter aux critères que l'on peut qualifier de quantitatifs. Tous les banquiers n'offrent pas le même intérêt pour un particulier qui veut emprunter ou bénéficier d'un crédit. Certains banquiers sont meilleurs que d'autres. C'est pourquoi nous conseillons très clairement aux petites entreprises de faire le tour des banques pour pouvoir comparer.

M. Schmidt: Je pense que c'est tout à fait vrai. Je suis bien d'accord avec la réponse. Je tiens toutefois à insister sur l'importance de la décision prise par le directeur de banque.

Vous comptez quelque chose comme un peu plus de 7 000 succursales bancaires au Canada. Pour qu'un changement majeur ait lieu, il suffit que chacune de ces succursales se mette à faire un type de prêt particulier. Même si chacune d'entre elles ne consent qu'un seul prêt, ce sont immédiatement 7 000 prêts qui sont signés. Si elles en consentent deux, on se retrouve avec 14 000 prêts, et ainsi de suite. Le moindre changement au niveau de chaque succursale au Canada a des effets majeurs. C'est ce qui m'intéresse.

• 1130

Les petites décisions que prennent les banquiers peuvent influencer de grands secteurs d'activité dans tout le Canada. Vous influencez sur les petites comme sur les grosses entreprises. Je crois qu'il vous faut faire bien attention de ne pas vous retrouver en conflit d'intérêt ou dans des situations qui vous permettent de dicter le cours de l'économie.

Mme Sinclair: Je suis entièrement d'accord avec vous, et cela signifie en fait qu'au bout du compte on doit examiner le prêt de manière très objective et sans aucun parti pris avant de prendre la décision.

[Texte]

An extra loan per branch would increase the number of loans you make each year by 8,000. If those loans should not have been made because they're not good loans, they immeasurably increase your loan losses. They bring you way out of line with those very narrow margins for error you can make as a bank. If you're suggesting we have to be very objective as we look at the individual decisions we make, I agree with you entirely.

Mr. Schmidt: I think it raises another question. If there is that much power concentrated on such an institution, should one institution have almost as much power, de facto, as the government?

Ms Sinclair: I would question whether that is actually the case. I hear all the time, in the banter among bankers, about bankers taking on accounts that were not acceptable to other bankers, even within the same bank. I hear about it very frequently.

At the end of the day, it is a far more competitive marketplace than in other countries. It's hard to believe that the U.S., with all the banks it has, would be less competitive than his market. I would simply point out that in communities in the U.S., chances are there aren't six major institutions, plus, potentially, a couple of credit unions, plus a Federal Business Development Bank in a position to make a loan. The fact that our large institutions are coast to coast means you actually have a fair bit of moving room in your communities.

Mr. Zed (Fundy—Royal): I would like to direct my questioning today to specifics rather than some of the abstract numbers you've been dealing with.

I come from Atlantic Canada and one of the things that struck me about what you talked about today was the issue of relationships. Banking involves a very personal relationship. I was concerned when you said in your presentation that banking is very personal because you deal with individuals.

We've been told businesses have presented banks with comprehensive business plans and what they felt were structured debt equity issues and, as you've confirmed for us this morning, rather than looking at the business, you look at the person. How do you react to that? Do you think it's fair that you should be banking with individuals on a personal basis? Shouldn't you be looking at the kind of business someone is in, such as the agriculture business or the fish business?

Because relationships are so personal, shouldn't you be decentralizing? You may have heard part of what the previous witness said when one of our colleagues, I think it was Mr. Ianno, asked him what was the reason behind his success. He said they've decentralized and have given more regional authority. I'd like your reaction to that, please.

[Traduction]

Avec un prêt supplémentaire par succursale, vous vous retrouvez au bout de l'année avec 8 000 prêts supplémentaires. Si ce sont des prêts qui n'auraient pas dû être consentis parce qu'ils ne sont pas justifiés, on accroît ainsi considérablement ses pertes sur prêts. On déborde très largement de la marge d'erreur très étroite qui est accordée à une banque. Si vous nous dites qu'il faut être très objectif lorsqu'on se penche sur chaque décision que l'on prend, je suis tout à fait d'accord avec vous.

M. Schmidt: Il y a un autre enjeu, à mon avis. À partir du moment où une institution concentre autant de pouvoir, est-ce que l'on peut admettre qu'une seule et même institution dispose pratiquement d'autant de pouvoir, en fait, que le gouvernement?

Mme Sinclair: Je doute qu'il en soit vraiment ainsi. J'entends constamment parler, dans la lutte que se font entre eux les banquiers, de banquiers qui reprennent des clients refusés par d'autres banquiers, même à l'intérieur d'une seule et même banque. Je l'entends dire très souvent.

Finalement, ce marché est bien plus compétitif que dans les autres pays. Il est difficile de croire qu'aux États-Unis, avec toutes les banques que compte ce pays, la concurrence puisse être moins intense que chez-nous. Je vous signalerai cependant que dans les différentes localités des États-Unis, il est bien peu probable que l'on puisse s'adresser, pour obtenir un prêt, à six grandes institutions bancaires, plus éventuellement à une ou deux caisses populaires, sans compter la Banque fédérale de développement. Nos grandes institutions bancaires exerçant leurs activités d'un bout à l'autre du pays, les clients disposent en fait d'une bonne marge de manœuvre dans leur localité.

M. Zed (Fundy—Royal): Je ferai porter mes questions aujourd'hui sur des points précis plutôt que sur les données abstraites que vous nous avez présentées.

Je viens de la région de l'Atlantique du Canada et j'ai été frappé par le fait que vous nous ayez parlé aujourd'hui de la dimension liée aux relations. Les activités bancaires s'appuient sur la présence de relations très personnelles. J'ai relevé avec intérêt que vous avez déclaré dans votre exposé que la banque était une activité fortement axée sur les personnes parce que l'on avait affaire à des individus.

On nous a cité le cas de sociétés ayant présenté à leurs banques des plans d'entreprises très exhaustifs dans lesquelles elles avaient l'impression d'avoir bien décortiqué les questions de l'endettement et de l'apport de capital, et vous nous avez confirmé ce matin que plutôt que d'examiner l'entreprise, vous vous intéressiez aux personnes. Quelle est votre réaction à ce sujet? Pensez-vous qu'il soit légitime de placer sur un plan personnel des relations bancaires qui s'exercent auprès d'individus? Ne faudrait-il pas que vous teniez compte du type d'entreprise exercé par la personne concernée, que ce soit dans l'agriculture ou dans les pêches?

Étant donné la nature personnelle de ces relations, ne vous faudrait-il pas décentraliser? Vous avez peut-être entendu en partie ce qu'a déclaré le témoin précédent lorsque l'un de nos collègues, je crois que c'était M. Ianno, lui a demandé quelle était la raison de son succès. Il a déclaré que son entreprise s'était décentralisée et qu'elle avait donné davantage de pouvoir aux régions. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

[Text]

[Translation]

• 1135

Ms Sinclair: The point I was trying to make, Mr. Zed, about the personal businesses is that at a very high level you can look at our small business lending in two components. You can look at it as lending, on the one hand, to businesses that are very small and do not tend to have track records, and you can look at another part, which are the businesses that do have track records and are, by and large, somewhat larger.

The point I was trying to make is that when you make a loan to a business without a track record, what you're really doing is banking on the entrepreneur, because you don't have the experience in the business itself to go by.

When you look at the experience of micro-lending, both in this country and internationally, involving really small loans—and I'm talking about loans in Bangladesh and Bolivia that would start at \$500 and actually go a fair way—all that is looked at in the case of those loans is the individual. Nobody ever asks anything about the business itself; they ask about the individual and ask who else in the community is willing to support the individual and to guarantee the individual's position. Now, that's an extreme, but I think it speaks to the point I was making about the smaller side of this market.

I agree with you entirely that once you have a company that has a track record, you are looking far more intensely at the company itself, its experience, its cashflow projection, its business planning, the experience of its managers, and so on and so forth. That would be the first point.

Mr. Zed: My second question was really on the centralization issue. What's really of concern here is that either the Canadian Bankers Association accepts that there is a real problem or it doesn't. We can dog-dance around the issue all we want, but the bottom line is that either—and you've heard the finance minister say this—the banks are going to provide more credit to small and medium-sized business in Canada or he is going to consider doing something further about it.

Our committee has been hearing some anecdotal evidence and we've been listening to a lot of information that is being put before it. I want to know whether the Canadian Bankers Association is committed to making fundamental changes, making more credit available, and sending a message to its bank members that there is a credit problem in this country. Either there is one or there isn't one.

You can give us numbers and say you don't think there is one and that one doesn't exist, but there's far too much information out there and far too many of us, as members of Parliament, are hearing stories, and in fact they're referred to as horror stories. We, as a committee, don't want to be considered to be bashing banks. We want to be constructive and we want to work with the banks in this country, and we're trying to get to the root cause.

Mme Sinclair: Le point que je voulais souligner, monsieur Zed, au sujet des entreprises personnelles, c'est qu'à un échelon très élevé on peut subdiviser en deux volets nos activités de prêts aux petites entreprises. Il y a d'une part les prêts accordés à de très petites entreprises dont on ne connaît pas généralement la feuille de route, et d'autre part, des entreprises qui ont une feuille de route et qui sont généralement plus grosses.

Ce que j'ai essayé de faire comprendre, c'est qu'à partir du moment où l'on accorde un prêt à une entreprise qui ne possède pas de feuille de route, on entretient en fait des relations bancaires avec ses responsables, parce que l'on ne peut pas se fier sur les antécédents de l'entreprise.

Si l'on prend par exemple les micro-prêts, que ce soit au plan national ou international, qui portent sur des montants vraiment minimes—et je parle ici de prêts consentis au Bangladesh ou en Bolivie qui parfois ne dépasseront pas 500\$, mais qui permettent en fait de réaliser beaucoup de choses—on s'intéresse dans ce cas uniquement aux individus. Personne ne va jamais poser de questions en ce qui concerne l'entreprise; on s'informe au sujet de l'individu en question et on s'enquiert au sein de la collectivité pour savoir si quelqu'un est prêt à l'appuyer et à garantir sa réputation. Certes, il s'agit là d'un cas extrême, mais je crois qu'il vous fera comprendre ce que je voulais dire au sujet des petites transactions sur ce marché.

Je suis tout à fait d'accord avec vous pour dire qu'une fois que l'on est mis en présence d'une entreprise ayant une feuille de route, on se penche de plus près sur les activités même de cette entreprise, ses antécédents, ses prévisions d'autofinancement, la planification de ses activités, l'expérience de ses directeurs, etc. C'est la première chose.

M. Zed: Ma deuxième question porte, en fait, sur la centralisation. L'important ici est de savoir si l'Association des banquiers canadiens accepte ou non la réalité des problèmes. On peut toujours tourner autour du pot, mais il n'en reste pas moins qu'au bout du compte—et vous avez entendu le ministre des Finances évoquer la question—soit les banques acceptent d'accorder davantage de crédits aux petites et moyennes entreprises au Canada, soit le ministre va devoir intervenir pour y remédier.

Notre comité a entendu un certain nombre de témoignages servant d'illustrations et a pris connaissance d'un grand nombre d'informations qui lui ont été présentées. Ce que je veux savoir, c'est si l'Association des banquiers canadiens s'engage à apporter des changements de fond, à rendre les crédits plus disponibles et à faire comprendre aux banques qui lui sont affiliées que le crédit pose un problème dans notre pays. Il y a un problème ou il n'y en a pas.

Vous pouvez toujours citer des chiffres pour nous dire qu'à votre avis il n'y a absolument pas de problème, mais il y a bien trop d'histoires qui circulent et nous sommes bien trop nombreux ici, au Parlement, à avoir entendu évoquer ce genre de chose, qui a de quoi d'ailleurs faire dresser les cheveux sur la tête. Nous ne voudrions pas que notre comité soit considéré comme un ennemi des banques. Nous voulons faire avancer utilement les choses et oeuvrer de concert avec les banques de notre pays pour essayer de trouver les véritables causes du problème.

[Texte]

I'm sorry I'm going on a bit, but I'm trying to be helpful and to get some responses that will perhaps lead to some additional questions by my colleagues.

Ms Sinclair: Mr. Zed, just to refer very specifically to the question about decentralization, I don't think the nub of the question is decentralization.

When you speak to the representatives of the banks individually next week, I would ask them about the degree of decentralization. It has gone a long way. Individual branch managers in their individual branches handle the vast majority of all the applications that come their way—in excess of 95%. So I don't think decentralization is the issue, particularly when it comes to small business, because small business borrows within the ranges in which the managers are authorized to make their own decisions. But I'd invite you to ask the banks individually about that particular issue.

On the question of commitment and whether we are committed to this market, the answer is unequivocally yes. This is not philanthropy; this is understanding that small business is the focal point of industrial growth in the country at the present time. The amount of competitive activity between the banks is absolutely unprecedented. You'll hear about it next week, and I think it speaks eloquently to the point I'm trying to make.

Mr. Zed: But is it because our committee exists, or are you saying that the bankers association and the banks in Canada woke up one morning and decided it was time to be a little more generous with their credit and with small business in Canada? I just want to get simple answers to simple questions.

Has there been a credit crunch in Canada, yes or no? Have banks been reluctant to lend through the recession because of the numbers of loan losses they've had? Have they lost so much money over the last two or three years that they must implement a strategy of crunching credit with small business? Either what we hear as members of Parliament is true or, as you would say, they are just a minority—5% or 10% or 20%.

Ms Sinclair: I don't think that 30% of dissatisfied customers is a minority.

Mr. Zed: Okay, that's good.

Ms Sinclair: Not in business terms, at least. Mathematically it may be a minority, but in business terms that's an important number. It's a number that I think the industry is determined to get down. That would be the first point.

[Traduction]

Excusez-moi de m'étendre un peu trop longuement sur le sujet, mais je cherche simplement à faire oeuvre utile et à obtenir des réponses qui donneront peut-être l'opportunité à mes collègues de poser d'autres questions.

Mme Sinclair: Monsieur Zed, pour en revenir très précisément à la question de la décentralisation, je ne crois pas que la décentralisation soit le noeud du problème.

Lorsque vous rencontrerez individuellement les représentants des banques la semaine prochaine, interrogez-les au sujet de la portée de la décentralisation. Cette décentralisation a pris de l'ampleur. Chaque directeur de succursale traite la grande majorité des demandes qui leur sont présentées—soit plus de 95 p. 100. Je ne crois donc pas que la décentralisation soit en jeu, notamment en ce qui a trait aux petites entreprises, parce que ces dernières font des emprunts dans la fourchette qui autorise les directeurs de succursales à prendre leurs propres décisions. Je vous invite cependant à interroger individuellement les banques à ce sujet.

Pour ce qui est de notre engagement et de savoir si nous nous sommes engagés à servir ce marché, la réponse est oui, sans aucune réserve. Il ne s'agit pas là de faire oeuvre philanthropique, mais de reconnaître que les petites entreprises sont à l'heure actuelle au coeur de la croissance dans notre pays. La concurrence entre les banques est absolument sans précédent. Vous en entendrez parler la semaine prochaine, et je pense que cela illustre parfaitement ce que j'essaye de vous faire comprendre.

• 1140

M. Zed: Et c'est cependant grâce à l'existence de notre comité, ou êtes-vous en train de nous dire que l'association des banquiers et les banques canadiennes se sont réveillées un beau matin et ont décidé qu'il était temps de se montrer un peu plus généreuses dans leurs politiques de crédit et dans leurs relations avec les petites entreprises au Canada? J'aimerais obtenir des réponses simples à des questions simples.

Y a-t-il eu un étranglement du crédit au Canada, oui ou non? Les banques se sont-elles montrées réticentes et ont-elles hésité à accorder des prêts pendant la récession en raison du nombre de défaut de paiements qu'elles ont enregistrés? Ont-elles perdu tellement d'argent au cours des deux ou trois dernières années qu'il leur faut mettre en application une stratégie d'étranglement du crédit consenti aux petites entreprises? Est-ce que ce qu'entendent dire les députés est conforme à la vérité ou diriez-vous plutôt que cela ne concerne qu'une minorité—disons 5 p. 100, 10 p. 100 ou 20 p. 100 des cas.

Mme Sinclair: Je ne crois pas que l'on puisse parler de minorité lorsque 30 p. 100 des clients sont insatisfaits.

M. Zed: En effet, vous avez raison.

Mme Sinclair: Pas sur le plan commercial, du moins. D'un point de vue purement mathématique, il peut s'agir là d'une minorité, mais c'est un pourcentage important d'un point de vue commercial. C'est un pourcentage que, à mon avis les entreprises de notre secteur sont déterminées à faire baisser. C'est le premier point que je voulais souligner.

[Text]

I believe that when you strip it all away, the nub of the problem right now is that you've got one force tugging in one direction and another tugging in the other. The force tugging in the negative direction is high real interest rates—the highest in the world—and that makes business plans very difficult to justify. A fear of unemployment makes investment very difficult to justify. Yes, industrial structuring does make a lender anxious, because it's hard to figure out what's happening out there. I would call those negative forces, both for borrowers and for suppliers of credit.

On the other hand, you have a world of opportunity. We have a clear sense that this sector is not just growing in terms of employment, but is growing into value-added sectors of the economy. You've talked a fair bit about the new economy, and it's becoming export-oriented and is commanding a larger share of the country's gross national product.

My fundamental proposition is that over time that positive force will prove more powerful than the lingering effects of the recession and our present fiscal situation. But lenders and borrowers are feeling both of them at the present time.

M. Rocheleau: Monsieur le président, je voudrais revenir sur un point que vous avez mentionné vous-même plus tôt quant à la structure de l'actionnariat. On a dit qu'il y avait des actionnaires corporatifs—je pense que c'est ce que l'on dit à propos des fonds de pensions—, par rapport aux actionnaires individuels. Est-ce que vous avez, de mémoire, une idée de la proportion, dans le système bancaire canadien, de l'actionnariat corporatif par rapport à l'actionnariat individuel? Et dans le cadre de l'actionnariat individuel, est-ce que vous avez une statistique quelconque quant à la concentration ou à la non-concentration des actions entre les mains de certains individus dans le cas de la concentration?

Mme Sinclair: Je ne peux pas vous donner ces chiffres-là en termes quantitatifs, monsieur Rocheleau. Par contre, je peux vous dire que l'actionnariat corporatif, d'un point de vue général, est très important au Canada; il est devenu plus important au cours de la dernière décennie. Et dans le cas plus spécifique des banques, il est encore plus important. Alors, vous allez voir une représentation très importante des fonds de pension et des fonds en commun dans l'actionnariat des banques canadiennes.

M. Rocheleau: Avez-vous un ordre de grandeur quand même, de 70 à 30?

Mme Sinclair: Non, je n'en ai pas. Je m'excuse.

M. Rocheleau: Et au niveau de la concentration ou de la non-concentration de l'actionnariat individuel?

Mme Sinclair: C'est l'autre aspect de la même question. Non.

M. Rocheleau: Vous comprenez ce que je veux dire?

Mme Sinclair: Oui, oui.

[Translation]

Je considère que si l'on va au fond des choses, l'essentiel du problème vient à l'heure actuelle du fait qu'il y a une force qui s'exerce dans un sens et une autre dans le sens contraire. La force négative est celle des taux d'intérêt exprimés en termes réels—they sont les plus élevés du monde—ce qui permettrait difficilement de justifier les plans d'entreprise. La peur du chômage permet très difficilement de justifier les investissements. Effectivement, la restructuration industrielle rend les prêteurs très nerveux parce qu'il est difficile de savoir ce qui se passe exactement sur le marché. Je dirais qu'il s'agit là de forces négatives, aussi bien pour les emprunteurs que pour les fournisseurs du crédit.

D'un autre côté, il y a de multiples chances qui s'offrent. On se rend bien compte que non seulement ce secteur est en pleine expansion du point de vue de l'emploi, mais qu'il apporte de plus en plus de valeur ajoutée à l'économie. Vous nous avez largement parlé de la nouvelle économie, du fait qu'elle est davantage axée sur l'exportation et qu'elle représente une part plus importante du produit national brut.

La position que j'adopte quant au fonds, c'est qu'avec le temps, les forces positives s'avéreront plus puissantes que les séquelles de la récession et de notre situation financière actuelle. Il n'en reste pas moins que les prêteurs comme les emprunteurs en ressentent les effets pour l'instant.

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, I would like to come back to something you mentioned yourself earlier, as for the shareholder structure. It was said we had corporate shareholders—I think that is what we call the pension funds—as opposed to the individual shareholders. Do you have, off hand, some idea of the percentage, in the Canadian banking system, of the corporate shareholders as opposed to the individual shareholders? And speaking of the individual shareholders, do you have some data on concentration or non-concentration of shares in the hand of some individuals?

Ms Sinclair: I can't quantify this data for you, Mr. Rocheleau. But I can tell you that generally the corporate shareholding has become very important in Canada; more so in the last decade. Specifically for the banks, it is even more important. You are then going to see a really high representation of pension funds and mutual funds among the Canadian banks shareholders.

Mr. Rocheleau: Nevertheless, do you have an idea of the percentage, between 70 and 30?

Ms Sinclair: No, I don't. I'm sorry.

Mr. Rocheleau: And on the subject of concentration or non-concentration of the individual shareholders?

Ms Sinclair: It's the other term of the same equation. No.

Mr. Rocheleau: You understand what I'm saying?

Ms Sinclair: Yes, yes.

[Texte]

[Traduction]

• 1145

M. Rocheleau: Supposons que l'on sache que parmi les actionnaires individuels, 20 p. 100 des actionnaires détiennent 80 p. 100 des actions, par exemple; cela peut être l'inverse, je ne sais pas.

Mme Sinclair: Ah non, cela je ne le sais pas.

M. Rocheleau: Vous ne le savez pas.

Mme Sinclair: Non. On pourrait peut-être essayer de vous obtenir ces chiffres-là.

M. Rocheleau: Je l'apprécierais beaucoup, s'il vous plaît.

Concernant les paradis fiscaux, est-ce que vous avez de l'information sur les montants qui, annuellement, peuvent être transférés par les institutions bancaires canadiennes dans des paradis fiscaux, privant d'autant la capacité de prêts de ces mêmes banques auprès des emprunteurs potentiels? Est-ce que vous avez une donnée dans ce domaine-là, sur les fonds qui sont sortis de l'économie canadienne pour les paradis fiscaux?

Mme Sinclair: Peut-être que je pourrais faire un commentaire général au niveau des activités internationales des banques.

M. Rocheleau: Oui.

Mme Sinclair: Je pense que la chose la plus importante à souligner, c'est que les actions internationales des banques ne sont pas financées par des déposants canadiens; elles sont financées par des déposants internationaux. En fait, les déposants internationaux nous importent, au niveau net, des capitaux au Canada.

Je peux aussi vous dire que dans les paradis fiscaux, beaucoup d'activités ne sont pas des activités de prêt, ce sont des activités de fiducie où il n'est pas question des fonds des déposants.

M. Rocheleau: Pour l'Association des banquiers canadiens, est-ce que la présence de la Banque fédérale de développement est sujette à discussion ou si c'est d'emblée dans le décor et devrait-elle demeurer?

Mme Sinclair: Cela fait l'objet de discussions. Je pourrais peut-être demander à M^{me} De Laurentiis de vous parler un peu des discussions qui sont en cours entre les banques et la Banque fédérale de développement.

Ms De Laurentiis: The relationship between the banks and the Federal Business Development Bank is a very positive one. We are having discussions with them about how their mandate may be expanded and in which direction they may go.

From our perspective, one of the areas where we could see them expanding to bring value to the marketplace would be in their activity on the venture side. We think we could work together with them very well to the benefit of the small business community.

Mr. Mills: Ms Sinclair, I want to thank you for coming to our committee.

I want to begin by saying that I think we are beginning to see some substantial activity in this area of accessing capital to small business and trying to break down some of the difficulties. I would like to specifically make mention of your member, the

Mr. Rocheleau: Let us suppose that for example we know that 20% of the individual shareholders hold 80% of the shares; it may be the opposite, I don't know.

Ms Sinclair: Oh no, that I would not know.

Mr. Rocheleau: You don't know anything about it?

Ms Sinclair: No. We might try to get these figures for you.

Mr. Rocheleau: I would appreciate it very much, if you please.

Concerning tax havens, do you have any information about the amounts of money that could be transferred each year by the Canadian bank institutions into these tax havens, thus depriving the eventual borrowers from accessing the loan capacity of these same banks? Do you have any data in that area, about the funds that are taken from the Canadian economy and exported into these tax havens?

Ms Sinclair: Maybe I could make a general comment on the international activities of the banks.

Mr. Rocheleau: Yes.

Ms Sinclair: I think that the most important thing to mention is that the international shares of the banks are not financed by the Canadian depositors, they are financed by the international depositors. In fact, the international depositors export net capital funds into Canada.

I would also add that in these tax havens, the majority of the activities are not loan activities but fiduciary activities which include no depositors' funds.

Mr. Rocheleau: At the Canadian Bankers' Association, is the involvement of the Federal Business Development Bank the object of debate or is the FBDB automatically in the picture and should it remain in the picture?

Ms Sinclair: This question is in fact debated. I might ask Mrs. De Laurentiis to say a word about the discussions that are now taking place between the banks and the Federal Business Development Bank.

Mme De Laurentiis: Les rapports entre les banques et la Banque fédérale de développement sont très positifs. Nous avons présentement des discussions avec les représentants de la BFD concernant la façon dont son mandat pourrait être élargi et l'orientation qui devrait lui être donnée.

À notre avis, le secteur du capital de risque est l'un des domaines où elle pourrait être appliquée à jouer un plus grand rôle pour consolider le marché. Nous pourrions très bien travailler ensemble dans l'intérêt de la petite entreprise.

M. Mills: Madame Sinclair, je vous remercie d'être venue témoigner devant notre comité.

J'aimerais débiter mon intervention en vous disant que nos efforts visant à aplanir certaines des difficultés qu'éprouve la petite entreprise concernant l'accès au crédit commence à porter fruit. Je tiens tout particulièrement à féliciter un de vos

[Text]

Canadian Imperial Bank of Commerce, for its initiative on the ombudsman. It's a beginning. It's at least some kind of outlet for those small business people who are having difficulty with their local loan officer to at least pick up the phone and try to get some kind of impartial judgment on their plea.

When you mentioned to Mr. Zed that 90% of the loans are approved by the local commercial loan officer, I have to shake my head because it is not the experience I'm having. In my own community, just in the last two weeks, I've had four cases where I believed the local bank manager was supportive, was up, was going out of his or her way to try to improve the relationship with the client. Yet they would say that it's now in the hands of the next person downtown, that they would have to wait for that assessment or that analysis and it was really out of their hands.

I sometimes find that when we have these discussions, there's a difference between what you say is happening and what we're experiencing at the street. What is your source of information when you make a statement that 90% of the loan activity is now being approved at the local level?

Ms Sinclair: Let me take the question this way, Mr. Mills, and I'll ask Ms De Laurentiis to correct me if my numbers are wrong.

I believe that the Wynant-Hatch study, which sampled a large number of loans in our branches, showed that 60% of the loans we make are under \$50,000, and 90% are under \$100,000. If you look through our system today at the loan limits of the branches that are involved in commercial lending, I think you would find that by and large the loan limits would correspond to that \$100,000 limit—and beyond in some cases, in the larger commercial branches.

Mr. Mills: No, but my question is on what your source was. When you mention that 90% of the loan activity is now being done at the local branch manager level. . . You are representing. . . do all of these banks sort of feed all this information into you?

Ms Sinclair: I travel a fair bit into the communities, Mr. Mills, and that would be the general sense I get. In fact, I would say that generally it may even be higher than that.

Mr. Mills: Well, how—

Ms Sinclair: I would invite you perhaps to ask the question of the individual banks as they appear next week. I think you'll find that my comment is supported. If not, I'll stand corrected.

Mr. Mills: Do you find sometimes that what we hear from the bank president does not always get down right to the local manager, that there seems to be a big filter in the middle management of all the chartered banks that tends to want

[Translation]

membres, la Banque canadienne impériale de commerce, de son initiative au sujet de l'ombudsman. C'est un début. Elle donne au moins quelque espoir aux petits entrepreneurs qui ont certains problèmes avec leur agent de prêt local pour pouvoir au moins communiquer par téléphone avec quelqu'un qui soit en mesure de porter un jugement impartial sur leur plainte.

Quand vous avez signalé à M. Zed que 90 p. 100 des prêts sont approuvés le préposé aux prêts commerciaux de l'institution locale, j'ai sursauté, car ce n'est pas ainsi que la situation se présente, d'après mon expérience. Dans ma localité, il y a deux semaines à peine, on m'a soumis quatre cas à l'égard desquels le directeur de la banque locale aurait très bien pu être positif, ou il aurait pu au moins faire un effort pour améliorer ses rapports avec le client. Pourtant, le directeur local prétend qu'il doit transmettre le dossier à une autre personne du centre-ville, qu'il devra attendre l'évaluation ou l'analyse de ses supérieurs et que la décision n'est vraiment pas de son ressort.

• 1150

Je constate parfois, quand nous avons ce genre de discussion, qu'il y a une différence entre ce que vous dites qui arrive et ce que nous voyons qui se passe en réalité. Sur quelle source vous fondez-vous pour dire que 90 p. 100 des activités de prêt sont maintenant approuvées au niveau local?

Mme Sinclair: Je vous répondrai en disant ceci, monsieur Mills, et je demanderai à M^{me} De Laurentiis de me corriger s'il y a des erreurs dans mes chiffres.

Je crois que l'étude Wynant-Hatch, qui a été basée sur un très large échantillonnage de prêts dans nos succursales, révélait que 60 p. 100 des prêts que nous faisons sont pour des montants inférieurs à 50 000\$ et 90 p. 100, pour des montants inférieurs à 100 000\$. Si vous vous donnez la peine de vérifier les limites de prêts que nos succursales sont actuellement autorisées à accorder dans le secteur du prêt commercial, je crois que vous constaterez qu'en général, cette limite se situe aux environs de 100 000\$—au-delà de ce montant dans certains cas—dans les grandes succursales qui font des prêts commerciaux.

M. Mills: Non, mais je vous demandais quelles étaient vos sources. Quand vous dites que 90 p. 100 des activités de prêts s'effectuent maintenant au niveau du directeur de la succursale locale. . . que vous représentez. . . toutes ces banques vous transmettent-elles ces données?

Mme Sinclair: Je visite beaucoup de succursales, monsieur Mills, c'est l'impression générale que j'en ai. En fait, je dirais même que ce pourcentage est en général plus élevé.

M. Mills: Alors, comment. . .

Mme Sinclair: Je vous invitais peut-être à poser cette question aux représentants des banques quand ils comparaitront devant vous la semaine prochaine. Vous verrez que mes données sont fondées. Vous verrez que mes données sont fondées. Sinon, je réviserai mes statistiques.

M. Mills: Ne trouvez-vous pas parfois que les propos que nous tiennent les présidents de banque ne correspondent pas nécessairement avec l'opinion des directeurs locaux, qu'il semble y avoir un grand filtre chez les cadres intermédiaires de toutes

[Texte]

to. . . ? Do you find that there is an invisible filter that tends to want to take a directive from the senior people, and somehow it interprets a policy and by the time it gets to the local manager, it isn't what the desired intention of the bank really is?

Ms Sinclair: I think that can happen. I think it does happen. That speaks to the large organizations we operate in.

I also see something else happening. I see instances, again as I talk to provincial politicians, where I'm told that a loan has been refused at a local level. I ask for the size of the loan and I go back and check the loan limit of that branch. I find that the loan was within the authorization limit of the branch. It's not an inconvenient thing to be able to say that—

Mr. Mills: So what you're suggesting is the bank manager—

Ms Sinclair: —I can't make this loan on my own; I'm going to have to refer it somewhere else.

Mr. Mills: I see, so he just doesn't want to admit to the person applying that he turned him. . . that he's passing the buck.

Ms Sinclair: I think that happens as well.

Mr. Mills: That leads to my final question, Mr. Chairman—

Ms Sinclair: Ms De Laurentiis has just commented that the code should address that issue.

Mr. Mills: That goes to my final point, and I appreciate having the time. Because of your experience and because we've been working on this issue for some time now, I've sensed that you too share the frustration that we share. At least we've heard from one of the bank presidents, I guess it was Mr. Barrett from the Bank of Montreal, who made a statement a couple of weeks ago about sharing pain. We're all starting to get into that now.

Therefore you must have thought of this whole compliance mechanism. Could you express some of your thoughts on how you would get the compliance mechanism working within these large institutions to basically meet the new code that eventually will be evolving from all these discussions?

Ms De Laurentiis: The ink hasn't dried, obviously, but the model we're looking at is primarily to develop an internal mechanism in the individual bank with an external complaint resolution process, which we see being the Superintendent of Financial Institutions.

The reason for the internal mechanism is that what essentially we are after is to change the culture of the individual bank, to instil the notion that customer service has to be part and parcel of the delivery of the product or the service.

We think the best way to do that is to make the complaint resolution part and parcel of the bank. We have had a fair amount of success when we look at the consumer side of the issue with the internal process. We think that model is worth replicating on the business side.

[Traduction]

les banques à charte qui a tendance à vouloir. . . Ne trouvez-vous pas qu'il y a un filtre invisible entre les cadres supérieurs et les directeurs locaux, qui a tendance à créer des différences entre la façon dont les directeurs locaux interprètent les politiques et les directives et les intentions réelles de la banque?

Mme Sinclair: Cela peut arriver. De telles situations se produisent effectivement, je crois. Cela dépend de l'envergure de l'organisation dans laquelle nous nous trouvons.

Il y a aussi une autre chose que je constate. J'ai vu des cas où des représentants des gouvernements provinciaux m'ont informée que tel prêt avait été refusé par la succursale locale. Après avoir demandé quel était le montant du prêt, j'ai vérifié auprès de la succursale la limite qu'elle était autorisée à accepter. J'ai constaté que le montant demandé par l'emprunteur était à l'intérieur de la limite de la succursale. C'est souvent accommodant de pouvoir dire. . .

M. Mills: Voulez-vous dire que le directeur de la banque. . .

Mme Sinclair: . . . l'acceptation de ce prêt ne relève pas de moi; je dois le faire autoriser par quelqu'un d'autre.

M. Mills: Je vois. Il ne veut tout simplement pas admettre devant son client qu'il a refusé le prêt. . . il renvoie la balle à quelqu'un d'autre.

Mme Sinclair: Cela arrive parfois.

M. Mills: Ceci m'amène à ma dernière question, monsieur le président. . .

Mme Sinclair: Madame De Laurentiis vient de signaler que le code de conduite devrait régler ce point.

M. Mills: Voici mon dernier point, et je suis heureux d'avoir le temps voulu pour l'aborder. Étant donné votre expérience et compte tenu du fait que nous étudions cette question depuis déjà un certain temps, j'ai le sentiment que vous partagez notre frustration. Du moins, il y a un des présidents de banque, je crois que c'était M. Barrett de la Banque de Montréal, qui a déclaré il y a quelques semaines que, comme nous, il trouvait cela pénible. Nous commençons tous à en avoir assez.

Vous avez donc dû réfléchir à toute la question du mécanisme de la conformité. Pourriez-vous nous donner une idée des moyens que vous prendriez pour que ce mécanisme fonctionne dans les grandes institutions afin que l'on respecte le code de conduite qui sortira éventuellement de toutes ces discussions?

Mme De Laurentiis: Évidemment, l'encre n'est pas encore sèche, mais le modèle auquel nous songeons comportera avant tout un mécanisme interne appliqué dans chacune des banques, assorti d'un processus externe de résolution des conflits, qui devra relever, à notre avis, du surintendant des institutions financières.

La raison d'être du mécanisme interne auquel nous songeons est de modifier les habitudes du personnel des banques, de lui inculquer la notion que le service à la clientèle doit faire partie intégrante du produit ou du service que vend la banque.

Le meilleur moyen d'atteindre cet objectif consiste, selon nous, à faire en sorte que le mécanisme de résolution des plaintes fasse partie du fonctionnement de la banque. Nous avons pas mal de succès auprès du consommateur avec le mécanisme interne. Nous croyons que le même modèle pourrait être reproduit dans le secteur commercial.

[Text]

Mr. Mills: Thank you for coming.

The Chairman: I don't quite understand. What would be the involvement of the superintendent?

On page 16 you talk about an internal complaint-handling process with an external appeal mechanism. Are you suggesting that you'll have an internal process with an appeal to the Superintendent of Financial Institutions?

Ms De Laurentiis: The idea is that the complaint or the concern would go through the internal process. We would hope that in the vast majority of the cases the problem would be resolved internally. However, if the customer did not feel satisfied with the way the process went internally, then they would take it to the superintendent's office.

On the question of the role of the superintendent, the extent to which that office will get involved, I think we'll have to work out the details. But essentially we are looking at a neutral external office that gives the individual a second level of review.

The Chairman: The TD Bank has set up a complaint-handling process where in the case of looking at whether a company has any ongoing viability, they set up a three-person panel. One person is appointed by the bank and one by the customer. A third person is to be appointed by the first two. The panel's recommendations, though, are not binding on the bank.

Can you envisage situations in which a panel's recommendations would be binding on a bank, or a superintendent's judgment would be binding on a bank?

Ms Sinclair: I have a hard time envisaging that type of situation, Mr. Berger. If you take the ultimate credit decision out of the hands of the bank then you've gone a long way from a private banking system. You're on a very slippery slope.

The Chairman: Thank you.

Mr. Adams: Ms De Laurentiis, we're grateful to you for being here. Like some of the others, I appreciated the information from your association. I also appreciated in Peterborough the interest of some of your members. They appeared before a task force on small business in a much less civilized setting than this. I was very grateful for that.

I would like to ask you about the Small Businesses Loans Act. First, what do you think about the act and the program associated with it? Do you see it as a way of protecting the banks or does it allow the banks to protect themselves even more? Has it increased lending to small business?

We're advised that a few years ago, a study suggested that two-thirds of the Small Businesses Loans Act loans would have been made even if the act had not been in place. Would you care to comment on that area?

[Translation]

M. Mills: Merci de votre témoignage.

Le président: Je ne comprends pas très bien. Quel serait le rôle du surintendant?

À la page 16 de votre mémoire, vous parlez d'un mécanisme interne de résolution des plaintes qui serait assorti d'un mécanisme d'appel externe. Voulez-vous dire que le client pourrait interjeter appel auprès du surintendant des institutions financières s'il n'est pas satisfait de la décision prise au palier interne?

Mme De Laurentiis: Notre idée serait de soumettre d'abord la plainte à un comité interne. Nous espérons que, dans la majorité des cas, le problème serait résolu à ce niveau-là. Toutefois, si le client n'était pas satisfait de la façon dont son grief a été traité à l'interne, il pourrait porter sa cause en appel au bureau du surintendant.

Sur la question de savoir quel rôle jouerait le surintendant, dans quelle mesure son bureau serait appelé à participer, ces détails restent à préciser. Mais, essentiellement, nous songeons à faire appel à un bureau externe neutre qui donnera aux clients un deuxième palier d'intervention.

Le président: Le mécanisme de résolution des plaintes mis sur pied par la Banque TD intervient quand la banque veut vérifier si une entreprise donnée est viable. Elle constitue alors un comité de trois personnes, dont l'une est nommée par la banque, l'autre par le client, et la troisième est désignée par les deux premiers membres du comité. La banque n'est toutefois pas obligée de donner suite aux recommandations du comité.

Pouvez-vous songer à des cas où la banque devrait obligatoirement suivre les recommandations du comité, ou bien où elle devrait nécessairement donner suite à la décision du surintendant?

Mme Sinclair: J'ai beaucoup de mal à imaginer un tel genre de situation, monsieur Berger. Si vous enlevez à la banque tout droit de regard sur la décision finale d'accorder ou non un prêt vous ne pourrez plus alors parler de système bancaire privé. Vous vous engagez sur un terrain très glissant.

Le président: Merci beaucoup.

M. Adams: Madame De Laurentiis, nous vous remercions beaucoup d'avoir accepté de venir témoigner devant notre comité. Comme certains de mes collègues, j'ai apprécié les renseignements que nous a donnés votre association. Je suis également très satisfait de l'intérêt que certains de vos membres ont porté aux délibérations de Peterborough. Ils ont comparu devant un groupe de travail sur la petite entreprise où l'atmosphère était beaucoup moins civilisée que celle-ci. Je leur en sais vivement gré.

J'aimerais vous poser une question au sujet de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Tout d'abord, que pensez-vous de la loi et du programme qui y est associé? Croyez-vous que ces mesures protègent les banques ou qu'elles permettent aux banques de se protéger davantage? Ont-elles eu pour conséquence d'augmenter le nombre de prêts consentis aux petites entreprises?

On nous a informé qu'il y a quelques années, une étude avait prétendu que les deux tiers des prêts accordés en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises l'auraient été même si la loi n'avait pas été en vigueur. Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de cette affirmation?

[Texte]

[Traduction]

Ms Sinclair: We have heard that hypothesis, Mr. Adams. I should mention that there is going to be a study. We have just agreed. It will be conducted by Allan Riding at Carleton University. It will look at the question, among others, of the incrementality of the Small Businesses Loans Act.

I think aggregate information suggests that the program has been incremental. Officials in the federal Department of Industry have looked at the banks' portfolios. The banks themselves will indicate, when you look at the industry make-up of the portfolios, that you're finding a heavy concentration of industries where conventional lending is very difficult today.

Restaurants would be a good example. Restaurants are very, very difficult to bank. They have very high turnover. When the restaurant fails, there's really never much by way of security because what you've financed is a leasehold improvement. You can't sell a leasehold improvement. So they are very hard to bank in conventional ways. You're finding that type of industry very well-represented within the SBLA portfolios.

You've also seen over time—at the present time we don't have all the data we need—higher losses in the SBLA program than in our conventional programs, which suggests the level of risk-taking is higher than in conventional lending.

Mr. Adams: In terms of your rate of return on assets, in general what sort of rate of return do you expect or get on commercial lending? Where does small business in general lie in terms of the rate of return you get? Is there any difference in the rate of return on loans under the Small Businesses Loans Act than on loans that do not come under that act?

I'm trying to get at the effectiveness. What have been the ripple effects, if any, of this government intervention in your business?

Ms Sinclair: Unfortunately, I'm not going to be able to give you all the relevant pieces of data to answer your question. Some of the data is being collected at the present time.

I can tell you what our loss experience in small business lending has been over the course of the last three or four years. We would target between 0.5% and 1% of our portfolio. Through the recession, the loss experience ran at about 1.3%. Last year it improved to 1.1%. So the experience is higher than our target range in that area.

What I cannot give you, unfortunately, is the other side of the equation, that is, our overall business portfolio. I don't have it. I have our overall loss ratios, which are not going to be meaningful because they include businesses such as mortgages where we have very, very low losses.

Mme Sinclair: Nous en avons déjà entendu parler, monsieur Adams. Je vous signale qu'il y aura bientôt une étude à ce sujet. Nous venons tout juste de l'en approuver. Elle sera menée par Allan Riding à l'Université Carleton. Il y sera question, entre autres choses, de l'effet de la Loi sur les prêts aux petites entreprises sur l'augmentation des prêts consentis dans ce secteur.

Je crois que l'ensemble des données disponibles à ce sujet indiquent que le programme a porté ses fruits. Des fonctionnaires du ministère fédéral de l'Industrie ont examiné les portefeuilles de prêts des banques. Les banques vous signaleront qu'en examinant la composition des portefeuilles de prêts dans les différents secteurs, vous allez constater une forte concentration de secteurs où il est très difficile de nos jours, d'accorder des prêts classiques.

• 1200

Les restaurants en sont un bon exemple. Les banques ont énormément de difficultés avec les comptes des restaurants. Il y a un roulement très important dans le secteur des restaurants. Quand un restaurant fait faillite, il n'y a vraiment pas beaucoup de garanties à réaliser, car ce sont des améliorations locatives que les banques sont appelées à financer. Or, des améliorations locatives, cela ne se vend pas. Par conséquent, les banques ont beaucoup de difficultés à récupérer leur investissement par les moyens traditionnels. En réalité, ce type de commerce est très fortement représenté dans les portefeuilles de prêts consentis en vertu de la LPPE.

On se rend compte également au fil des ans—à l'heure actuelle les données dont nous avons besoin ne sont pas disponibles—un pourcentage plus élevé de pertes dans le programme de prêts consentis en vertu de la LPPE que dans nos autres programmes de prêts; ce qui sous-entend que le niveau de risque que nous assumons est plus élevé que dans le secteur du prêt classique.

M. Adams: En ce qui concerne votre taux de rendement sur l'actif, en général, quelle sorte de taux de rendement obtenez-vous ou vous attendez-vous à obtenir sur le prêt commercial? Où se situe la petite entreprise en ce qui concerne le taux de rendement sur les prêts? Y a-t-il une différence dans le taux de rendement sur les prêts consentis en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et sur les autres prêts?

J'essaie de me faire une idée de l'efficacité de la loi. Ce type d'intervention gouvernementale dans vos affaires a-t-il eu un effet d'entraînement, et lequel?

Mme Sinclair: Malheureusement, je n'ai pas toutes les données voulues pour répondre à votre question. Certaines des données sont en train d'être recueillies à l'heure actuelle.

Je peux vous dire quel a été notre taux de perte dans le secteur des prêts aux petites entreprises au cours des trois ou quatre dernières années. Il pourrait atteindre entre 0,5 et 1 p. 100 de notre portefeuille. Pendant la récession, notre taux de perte se situait aux environs de 1,3 p. 100. L'an dernier, la situation s'est améliorée et le taux de perte a diminué à 1,1 p. 100. Par conséquent, notre taux de perte est maintenant plus élevé que nous ne l'aurions espéré dans ce secteur.

Malheureusement, ce que je ne puis vous donner, c'est l'autre côté de l'équation, c'est-à-dire nos chiffres en ce qui concerne notre portefeuille global de prêts commerciaux. Je ne les ai pas. J'ai nos ratios globaux de pertes, ce qui ne veut pas dire grand-chose, car ils incluent les prêts hypothécaires, où le taux de pertes est extrêmement faible.

[Text]

[Translation]

Mr. Adams: We would be interested in any experience you have in the effectiveness or lack of effectiveness of that act as it affects you as bankers and particularly as it affects lending in the new economy.

M. Adams: Nous aimerions connaître votre opinion au sujet de l'efficacité ou de l'inefficacité de la loi en ce qui vous concerne en tant que banquiers et, particulièrement, à propos des activités de prêts dans la nouvelle économie.

We're advised there was a decline in Small Businesses Loans Act lending in the last part of the 1980s and that it increased considerably again last year. We wondered if the amendments to the act had an effect there or if it was something to do with the economy or the climate of lending or whatever.

On nous a appris qu'il y a eu une diminution des prêts consentis en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises au cours de la dernière partie des années quatre-vingts et que le nombre de prêts a maintenant augmenté à nouveau depuis l'an dernier. Nous nous étions demandé si les modifications apportées à la loi avaient eu un effet et si cette augmentation avait quelque chose à voir avec l'économie ou avec le climat dans le secteur des activités de prêts.

Ms Sinclair: The amendments to the act were very important. As you know, they increased the loan amount from \$100,000 to \$250,000. They varied a number of aspects of the program, including retrospective financing of equipment that had already been bought and the amount of up-front capital that had to be put down by the entrepreneur. That requirement was eliminated. They gave the lender a lot more moving room in relation to the degree of risk by allowing higher margins over prime.

Mme Sinclair: Les modifications apportées à la loi ont été un facteur très important, comme vous le savez, le montant des prêts admissibles est passé de 100 000\$ à 250 000\$. Divers aspects du programme ont été modifiés, y compris la possibilité de faire financer rétrospectivement les pièces d'équipement qui avaient déjà été achetées ainsi que les modalités régissant les mises de fonds initiales que doivent injecter les entrepreneurs. Cette exigence a été supprimée. La loi accorde maintenant au prêteur une latitude beaucoup plus grande par rapport au degré de risque qu'il assume, en lui permettant de réaliser une plus grande marge au-dessus du taux préférentiel.

Maybe I could ask Ms De Laurentiis if she has anything to add.

Peut-être pourrais-je demander à Madame De Laurentiis si elle a quelque chose à ajouter.

Ms De Laurentiis: I think it is very important to realize the two programs are in fact very different. The study done in the late 1980s was really looking at a program that was difficult to deliver and cumbersome. The administrative side of it was quite difficult.

Mme De Laurentiis: Il est très important de se rendre compte, à mon avis, que les deux programmes sont en fait très différents. L'étude effectuée vers la fin des années quatre-vingts portait réellement sur un programme dont les modalités étaient irréalistes et ennuyeuses. L'administration du programme était plutôt onéreuse.

In fact, I think a couple of institutions said it was just not worth it and they were going to get out of it. So there are two very, very different programs. As Ms Sinclair has said, the amendments made it a much more attractive program to deliver.

En fait, quelques institutions ont dit que le programme n'en valait tout simplement pas la peine et qu'elles avaient l'intention de l'abandonner. Les deux programmes sont donc extrêmement différents. Comme Mme Sinclair l'a signalé, les modifications apportées à la loi rendent le programme beaucoup plus attrayant pour les banques.

• 1205

But the one other thing, which I'm sure the committee realizes but I would just like to reiterate, is that with the SBLA program, the first 10% of risk is the institution's. So it's sort of like a deductible. The first 10% the bank takes. The remaining 90% comes from the government. So, in the first instance, a bank is always going to delivery a conventional loan if it can. If it doesn't fit those parameters, then it will move into the SBLA loan.

Mais il y a une autre chose que le comité doit sûrement avoir constaté et que j'aimerais lui rappeler, c'est qu'en vertu du programme de la LPPE, les premiers 10 p. 100 de risques sont assumés par l'institution. Cela ressemble à la franchise des polices d'assurance. La première tranche de 10 p. 100 est assumée par la banque et les 90 p. 100 qui restent le sont par le gouvernement. Donc, à prime abord, la banque a toujours tendance à opter pour un prêt classique si elle le peut. Si la situation financière du client ne correspond pas aux paramètres du prêt classique, elle lui conseille de contracter un emprunt en vertu de la LPPE.

Mr. Adams: Ms Sinclair, you mention red tape, government red tape. We're concerned about that. As you know, the small and medium-sized businesses that appear before us are concerned about that. That's one piece of legislation with which you deal.

M. Adams: Madame Sinclair, vous avez parlé de paperasserie, de paperasserie gouvernementale. C'est une question qui nous préoccupe. Comme vous le savez, les petites et moyennes entreprises qui comparaissent devant nous se préoccupent de cette question. Il s'agit d'une loi à laquelle vous avez affaire.

[Texte]

[Traduction]

Have banks reduced their lending on inventory? If so, is this due to changes in the Bankruptcy Act? I ask that question both to get an answer and to give you an opportunity to comment on any other legislation that affects your industry and that perhaps we should consider in dealing with this matter of access to funds for medium and small business.

Ms Sinclair: I can't answer your question in an absolute way. Again, I think the question should be what kind of inventory and what kind of industry.

But does an act like the Bankruptcy Act make a difference? The answer is yes, it does make a difference. We indicated at the time it was being considered that, everything else being equal, what it does is somewhat reduce the base against which the bank will extend funds to a business.

Different banks don't necessarily adopt exactly the same stance on supplier claims and how they impact on credit. But overall, in a general way, pieces of legislation that give others prior claim to the bank end up impacting on lending. It's not just prior claim to suppliers. It could be prior claim to governments. To some extent the Bankruptcy Act dealt with prior claims to the government and to some extent it didn't.

Those are important, particularly in an economy where one might find businesses not remitting all their taxes, and there could be a backlog of unpaid taxes at the point of failure of a business.

Mr. Adams: It's something we haven't heard from the small-business sector, and you wouldn't expect us to. I expect next week we'll hear more of it. I think it would be important if your association could give us information on anything that has to do with the legislation within which you operate that affects the subject-matter of our inquiry.

Like Mrs. Parrish, I read your speech to the Canadian Club of Toronto. I followed the media clips and I read the reports on it. I'm sorry I wasn't there. One of the things that interested me had to do with stereotyping small-business people and banks.

Actually, that's not my question, but this part is:

According to some of our most eminent authors, from Stephen Leacock to Morley Callaghan to Gabrielle Roy, Canadian bankers are dull, intimidating, workaholic, sexually inactive men—never women. About the best that can be said about these specimens is that they fare better than their American counterparts.

Actually, it's the American counterparts I'm interested in. In an article in *The New York Times* on February 27 that describes the rebound of the U.S. economy and tries to explain it—quite an extraordinary rebound—it mentions banks. It says

Les banques consentent-elles moins de prêts sur les stocks? Si oui, est-ce à cause des changements apportés à la Loi sur la faillite? Je vous pose cette question pour avoir une réponse, mais aussi pour vous donner l'occasion de dire ce que vous pensez de toute autre loi qui touche votre secteur et que nous devrions peut-être réexaminer dans le cadre de cette étude sur l'accès au crédit pour les petites et moyennes entreprises.

Mme Sinclair: Je ne puis répondre à votre question de façon absolue. Je le répète, nous devrions plutôt nous demander pour quel genre de stock et à quel genre d'industrie nous consentons les prêts.

Mais si vous nous demandez si la Loi sur la faillite influe sur notre attitude. Je vous répondrai que oui. Au moment où elle a été étudiée, nous avons mentionné que, toute chose étant égale, le principal effet qu'aura cette loi serait de réduire les fonds que les banques mettent à la disposition des entreprises.

Toutes les banques n'ont pas nécessairement les mêmes politiques concernant les créances de fournisseurs et l'instance qu'elles ont sur le crédit. Mais dans l'ensemble, de façon générale, les lois qui donnent à d'autres une priorité sur les créances des banques finissent par avoir des incidences sur les activités de prêts. Ce n'est pas seulement que la priorité est donnée aux créances des fournisseurs, ce pourrait être une priorité en faveur des créances gouvernementales. Jusqu'à un certain point, l'ancienne Loi sur la faillite accordait la priorité aux créances du gouvernement.

Ces points sont importants, surtout que l'économie pourrait aller si mal que certaines entreprises pourraient se trouver dans l'incapacité d'acquitter intégralement leurs impôts et seraient accablées à la faillite parce que leurs arriérés d'impôt sont trop importants.

M. Adams: C'est un point qui ne nous a pas été mentionné par les porte-parole du secteur de la petite entreprise. Je suppose que la semaine prochaine nous en entendrons parler davantage. À mon avis, il sera important que votre association donne de l'information concernant n'importe quel point de loi touchant vos opérations qui a une incidence sur l'objet de notre enquête.

Comme madame Parrish l'a mentionné, j'ai lu le discours que vous avez prononcé devant le Canadian Club de Toronto. J'ai lu les articles qui avaient été publiés dans la presse à ce sujet. Je regrette de n'avoir pas été présent. Une des choses qui m'a frappé, c'est à quel point les revendications des porte-parole des petites entreprises et des porte-parole des banques sont stéréotypées.

En réalité, ce n'est pas sur cela que portera ma question, mais plutôt sur l'extrait suivant:

Selon certains de nos plus éminents auteurs, de Stephen Leacock à Morley Callaghan, en passant par Gabrielle Roy, les banquiers canadiens sont des hommes—jamais des femmes—ennuyeux, intimidants, obsédés du travail, sexuellement inactifs. Tout ce qu'on peut dire de mieux au sujet de ces spécimens, c'est qu'ils sont beaucoup mieux que leurs homologues américains.

Effectivement, ce sont les homologues américains qui m'intéressent. Dans un article paru le 27 février dans le *New York Times*, où l'on décrivait la remontée de l'économie américaine et où l'on tentait de l'expliquer—une remontée

[Text]

the U.S. banks were a part of it, that one of the reasons for this rebound was that the U.S. banking system was very reactive and was able to respond to the changes going on in the economy. It says various people responded well to this:

...as did bank lenders without the cozy ties to corporate boards that exist in countries like Germany and Japan.

We would put, in parentheses, "in Canada".

Do you think the competition that exists in the United States is something we should be thinking about in terms of our deliberations here?

• 1210

Ms Sinclair: Let me try to clarify what I think the article meant when it referred to Germany and Japan. We have often been asked whether small business would get a better break if we were actually able to invest in companies, in the real economy, and supposedly grow more comfortable with what they're all about, how they operate and what their financing needs are. That is the model in Germany and the model in Japan.

The complaint about that model is that because they are large corporations and only have a certain amount of attention to give, the companies the banks invest in are mostly other large companies. The complaint you hear emerging in Germany and Japan is that small companies that are not part of these large conglomerate structures get squeezed out, not just for their financing but potentially for their other buying and supplying patterns.

I think that is the reference you are reading in the article. In that respect, Canada resembles the U.S. and other countries of Anglo-Saxon tradition. Great Britain, Australia, the U.S., and Canada have all traditionally taken the view that banks should not be major investors in real economy companies.

Mr. Ianno: Ms Sinclair, this is the second time we have met. I met you and the others in the corporate board offices of the CBA.

After we went through the initial introduction, I indicated we wanted to work with the banks to improve access to capital for small business. As the discussion became a little heated, the bottom line was that we wanted you to come up with creative ideas so we wouldn't have to tell you how to bank, yet we wanted to accomplish the same goal, which is access to capital.

After hearing this presentation, and maybe I missed something, the code of conduct seems to be the big thrust. If I recall correctly, we introduced that in our budget and you were following suit and working with us on that.

[Translation]

plutôt extraordinaire —, on mentionnait les banques. On disait que les banques américaines en étaient en partie responsables, que l'une des raisons de cette remontée était que le système bancaire américain avait une très grande capacité de réaction et qu'il pouvait répondre rapidement à l'évolution de l'économie. On y disait que diverses personnes répondaient bien à cette situation:

... comme les institutions prêteuses qui ne sont pas aussi intimement liées aux conseils d'administration des entreprises que ce n'est le cas en Allemagne et au Japon.

Nous pourrions ajouter, entre parenthèses, «au Canada».

Croyez-vous que, dans le cadre de nos délibérations, nous devrions examiner les avantages d'avoir entre les banques une concurrence analogue à celle qui existe aux États-Unis?

Mme Sinclair: Permettez-moi de vous expliquer ce que veut dire, à mon avis cet article quand il parle de l'Allemagne et du Japon. On nous a souvent demandé si la petite entreprise se porterait mieux si nous pouvions investir dans les entreprises, dans la vraie économie, de manière à être supposément mieux en mesure de nous rendre compte de la situation dans laquelle elles se trouvent, de leur fonctionnement et de leur besoin de financement. C'est ainsi que l'on fonctionne en Allemagne et au Japon.

Le grief qu'on formule généralement au sujet de ce modèle, c'est qu'étant donné que les institutions bancaires sont des grandes entreprises qui n'ont que peu de temps à consacrer aux affaires commerciales, les entreprises dans lesquelles elles investissent sont le plus souvent aussi de grandes entreprises. Ce dont on se plaint de plus en plus en Allemagne et au Japon c'est que les petites entreprises qui ne sont pas intégrées à ces grands conglomerats se font évincer, pas simplement parce qu'elles manquent de financement, mais peut-être à cause de leur pouvoir d'achat et de leur capacité de production.

Je pense que c'est à cela qu'on faisait allusion dans cet article. À cet égard, le Canada ressemble aux États-Unis et aux autres pays de tradition anglo-saxonne. La Grande-Bretagne, l'Australie, les États-Unis et le Canada ont toujours dit que les banques ne devraient pas investir largement dans les entreprises qui contribuent vraiment à l'économie.

M. Ianno: Madame Sinclair, c'est la deuxième fois que nous nous rencontrons. Je vous ai rencontré avec d'autres à l'administration de l'ABC.

Après avoir présenté nos travaux, j'avais indiqué que nous voulions collaborer avec les banques pour permettre aux petites entreprises d'améliorer leur accès au crédit. Dans la chaleur de la discussion, j'avais mentionné que nous voulions à tout le moins avoir des idées innovatrices et ne pas avoir à dire aux banques comment gérer leurs affaires, sans pour autant oublier que nous visons le même but, soit de faciliter l'accès au crédit aux petites entreprises.

Après avoir entendu votre exposé, dont j'ai peut-être manqué quelques extraits, j'en conclus que votre principal chef de bataille est le code de conduite. Si je me souviens bien, nous en avons touché un mot dans notre budget et vous deviez y donner suite et collaborer avec nous à ce projet.

[Texte]

I fail to see what recommendations you have as an association for this committee for the different banks participating next week, so we can work together to encourage them to follow your advice to increase access to capital for small businesses.

I still don't see anything other than touchy-feely recommendations and another one about information agents. I don't see how we are in sync. We, on the Liberal side—I can't speak for Mr. Schmidt—seem to see eye to eye on some of these things.

We have 177 to 190 members of Parliament who are getting the same messages. They are out in their communities every day, and someone like you cannot compete with 177 people seeing constituents every day who are small business people.

In your introduction you say overall credit demand remains sluggish. That is not the information I'm getting and I don't think anybody else is getting that information.

I'm at a loss, and I don't know if I have questions, because we have had this discussion before. Then I hear Ms De Laurentiis say they have been discussing with the FBDB how it could expand. I don't know if that's a conflict of interest, but are you speaking to the minister or are you speaking to someone who works for the FBDB? I will give you a chance to speak in a second.

I have my own ideas how the FBDB can be very competitive and expand its market, especially if it is allowed the latitude banks have to increase its capital so it could lend to small business.

The FBDB seems to be pretty good at managing, even if it has a 1.6% loss compared to the banks' 1.3% loss. It seems to be doing a fairly good job, considering companies are only referred to it when the banks don't want to lend to them and considering the market is very limited to begin with.

Then we heard the caisses populaires talk about community decisions and the boards and all of that. Then I heard something else earlier, said I think by you, that most decisions are done by bank managers. So when Mr. Mills or anyone else calls, they really are not being given the true goods. Yet I wonder how the sectoral decisions are made, if they're done by the banks and they all communicate with each other or if it comes centrally.

On your proposal, my last point—then I'll give you an opportunity to respond—is that it says small and medium-sized businesses do not survive. Fifty percent of them do not survive their fifth birthday.

When I ask the question I generally find it's under-capitalization, which in your statement is also said to be a major reason or major problem they're finding. So if they had the capitalization, would they survive their twenty-fifth birthday? Possibly; I don't know. Of course, some won't.

[Traduction]

Je ne vois pas vraiment quelles recommandations votre association présente à notre comité en vue de la comparaison des différentes banques à nos délibérations de la semaine prochaine, pour que nous puissions trouver ensemble des moyens de les encourager à suivre vos conseils pour faciliter l'accès au crédit aux petites entreprises.

Je ne vois rien d'autre que des recommandations délicates et une autre concernant les agents d'information. Nous ne sommes pas sur la même longueur d'ondes. Nous, au Parti libéral—je ne peux parler au nom de M. Schmidt—nous voyons certaines de ces choses exactement du même oeil.

Nous sommes entre 177 et 190 députés à entendre les mêmes messages. Ils se tiennent quotidiennement au courant des problèmes de leurs communautés, et à vous seul, vous ne pouvez contredire 177 personnes qui voient chaque jour des électeurs qui sont des petits entrepreneurs.

Dans votre introduction, vous avez dit que la demande globale de crédit demeure stagnante. Ce n'est pas ce que j'entends ni ce qu'entendent mes collègues.

Je ne sais trop quoi dire, et je ne sais pas si j'ai des questions à poser, parce que nous avons déjà eu cette discussion ensemble auparavant. Puis, j'entends M^{me} De Laurentiis qui dit que son association discute avec la BFD sur le moyen d'accroître ses activités. J'ignore s'il y a matière à conflit d'intérêt, et je me demande si vous parlez au ministre ou si vous parlez à quelqu'un qui travaille pour la BFD? Je vous donnerai l'occasion de parler dans une seconde.

J'ai mes propres idées sur la manière dont la BFD pourrait devenir très concurrentielle et accroître son marché, surtout si on lui donne la même marge de manoeuvre que les banques pour augmenter son capital de manière à pouvoir prêter davantage aux petites entreprises.

La BFD semble être assez compétente en matière de gestion, même si elle a un pourcentage de perte de 1,6 p. 100 par comparaison à celui des banques, qui est de 1,3 p. 100. Elle semble faire un assez bon travail puisque les entreprises ne se réfèrent à elle que lorsque les banques ne veulent pas leur prêter et surtout, que son marché est très limité.

• 1215

Puis, les caisses populaires nous ont parlé des décisions communautaires et des conseils d'administration. Quelqu'un a aussi dit, et je pense que c'est vous, que la plupart des décisions sont prises par les directeurs de banque. Donc, lorsque M. Mills ou quelqu'un d'autre appelle, on ne leur dit pas vraiment la vérité. Je continue à me demander comment les décisions sectorielles sont prises, si elles le sont par les banques qui communiquent entre elles ou par le siège.

Vous dites dans votre proposition, et c'est là mon dernier commentaire—je vais vous donner la chance de répondre—que les et moyennes entreprises ont de la difficulté à survivre. Cinquante pour cent d'entre elles ne survivent pas à leur cinquième anniversaire.

Lorsque je pose la question, on me répond habituellement que c'est à cause d'un manque de capital, et vous avez dit vous-même dans votre exposé que c'est là un des principaux problèmes auxquels elles se heurtent. Donc, si elles disposaient de suffisamment de capital, survivraient-elles à leur 25^e anniversaire? Peut-être; je n'en sais rien. Bien sûr, certaines d'entre elles n'y parviendraient pas.

[Text]

What I'm looking for is more leadership and more suggestions where we will actually accomplish the goals. One way or the other, as I indicated that day to you, I am very committed, even if I only end up being a one-term member, to making sure Canadians get back to work and that small businesses, which supply 85% of all new jobs, have the access to capital required to accomplish that goal.

I'm going to work very hard, and I know many of my colleagues here are as committed. But we don't want to tell bankers how to bank. We just want to accomplish the goal and we need your guidance. Thank you.

Ms Sinclair: Mr. Ianno, if I miss some parts of your question, please come back. I wanted to underline in my opening statement—maybe I wasn't clear enough—that the initiatives at the industry level are truly the tip of the iceberg, in terms of the amount of innovation going on in the industry today to try to meet the needs of small and medium-sized enterprise and to increase that business base.

I believe you have all received today a portfolio of documents from us. One of the documents in that portfolio is entitled "The Banking Industry Supports the Small Business Sector". You will see the individual banks' initiatives detailed. We run hard to keep up with what is happening there at the individual bank level. I'm not giving you any information that isn't available in the public domain.

As banks announce new initiatives, we add them to the database. Last week a new venture capital fund was announced by one of the banks, a \$125-million fund, just this one example. You hear new courses coming out, alliances with universities to look at the new economy. You hear all kinds of decisions on favourable pricing to try to make borrowing and banking easier for the small business community.

To the extent we've been able to detail those initiatives, they're in this brief. They're the workings of a competitive market. They are what I believe speak most eloquently to the commitment of the industry to this market. What we can do together is a very, very small percentage of what will happen when they compete for what they look on as a very worthwhile customer.

Mr. Ianno: So basically—I read the proposals and in fact I have some of the things they're doing—when they spend \$750,000, it's great. But when you consider it's a national chartered bank with the kind of capital they have available, it seems very little. When you mention \$125 million, it's a great initiative but it's very little.

What I'm looking for is how we get these companies to be able to flourish and survive and how the banks, with the privileges they have through the Bank Act, give back, as the caisses indicated with their social responsibility, to being partners with the provincial government in Quebec. Yet I don't see that—and I'm here to learn—with the chartered banks giving back to Canadians, considering they are in effect participating with the banks in their profit.

[Translation]

Ce que je cherche, ce sont des solutions sur les moyens à prendre pour atteindre les buts visés. D'une façon ou de l'autre, comme je vous l'ai déjà dit, je tiens à m'assurer, même si je ne suis pas réélu, que les Canadiens recommencent à travailler et que les petites entreprises, qui sont à la source de 85 p. 100 de tous les nouveaux emplois, aient accès au capital dont elles ont besoin pour atteindre cet objectif.

Je vais travailler d'arrache-pied, et je sais qu'un grand nombre de mes collègues ici présents sont tout aussi déterminés que moi. Nous ne voulons cependant pas dire aux banquiers comment faire leur travail. Nous voulons simplement atteindre ce but et nous avons besoin de vos conseils. Merci.

Mme Sinclair: Monsieur Ianno, si j'oublie certaines parties de votre question, n'hésitez pas à me le dire. Je tenais à souligner dans ma déclaration préliminaire—mais je n'ai peut-être pas été assez claire—que les initiatives au niveau du secteur ne représentent que la partie émergée de l'iceberg, étant donné toutes les mesures novatrices prises pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises et faire plus d'affaires avec elles.

Je crois que vous avez tous reçu aujourd'hui une trousse de nous. L'un des documents qu'elle contient s'intitule *Les banques appuient la petite entreprise*. Vous y trouverez des détails sur les diverses initiatives prises par les banques. Nous travaillons fort pour nous tenir au courant de ce qui se passe au niveau de chaque banque. Tous les renseignements que je vous donne sont du domaine public.

Lorsque les banques annoncent de nouvelles initiatives, nous les incluons dans la base de données. Par exemple, la semaine dernière, une banque a annoncé la création d'un fond de capital-risque de 125 millions de dollars. De nouveaux cours sont offerts et des alliances sont conclues avec des universités sur le nouveau contexte économique. Toutes sortes de décisions sont prises pour qu'on puisse offrir aux petites entreprises des prix plus avantageux et faire en sorte qu'il soit plus facile pour elles d'emprunter et de faire des affaires avec les banques.

Vous trouverez dans ce mémoire tous les détails possibles au sujet de ces initiatives. Elles sont au coeur d'un marché concurrentiel. Selon moi, elles témoignent éloquentement de l'engagement du secteur face à ce marché. Ce que nous pouvons faire ensemble ne représente qu'une partie infime des sommes dont pourra profiter une clientèle très méritante.

M. Ianno: Je lis les propositions et je vois certaines des choses que font les banques, et je me dis que c'est beau qu'elles dépensent 750 000\$. Mais si l'on tient compte du fait qu'il s'agit de banques à charte fédérales et de tout l'argent dont elles disposent, cette somme paraît minime. Vous parlez de 125 millions de dollars; c'est une initiative formidable, mais c'est bien peu.

Ce que je me demande, c'est ce qu'on peut faire pour aider ces entreprises à prospérer et à survivre et comment les banques, étant donné les privilèges que leur confère la Loi sur les banques, font profiter les gens; et les caisses ont dit que c'était là leurs responsabilités sociales, car elles sont les partenaires du gouvernement provincial au Québec. Je ne vois pas en quoi—et je suis ici pour apprendre—les banques à charte profitent aux Canadiens, qui participent en fait à leurs profits.

[Texte]

[Traduction]

Ms Sinclair: We're not asking you to make the assessment based on any one initiative. We're suggesting that when you look across at the amount of innovation and the number of initiatives in place in the industry today, you have something that is very, very significant.

Mr. Ianno: So you consider what you are doing so far as significant then.

Ms Sinclair: I don't think you've seen the end of it by any stretch of the imagination. I think this is going to be an ongoing thing.

Mr. Ianno: In other words, if somehow that's not solving the problem, then we'd better start looking elsewhere or at different alternatives. It's not accomplishing the goal unless my colleagues are hearing that somehow or other these initiatives are accomplishing the goals. I know it's premature and it's early, but somehow I haven't had my phone stop ringing because of concerns with banks re access to capital.

• 1220

Ms Sinclair: I think it is early. I am given to understand, through talking both with your colleagues and the bankers, that they believe there is a sense in the business community that things are improving. When we talked to the Canadian Federation of Independent Business they gave us the sense that people feel things are on the up.

Mr. Ianno: By "people" do you mean the general population or business —

Ms Sinclair: They're talking to their own membership.

Mr. Ianno: So their own membership is telling them the banks are more responsive to their needs.

Ms Sinclair: They are seeing a change. That's right. They are definitely seeing a change.

I do want to comment as well on the question of the Federal Business Development Bank. I might add to that comment about the Small Businesses Loans Act and other government-based institutions that they all deal with imperfections in the market and with attempts to fill market gaps covered by those imperfections.

It's very important to understand that in terms of their total impact on the market—if you look at the dollars put out—they don't come close to what the private sector does on its own as a by-product of companies competing against companies. The overall business loans base of the Federal Business Development Bank would be somewhere between \$2.5 billion and \$3 billion.

Mr. Ianno: You're saying they can't compete with that, of course.

Thank you, Mr. Chairman:

Mr. Iftody: I know we're running out of time here. We've had a lengthy discussion this morning.

I have to make just a couple of comments. I want to continue with a line of questioning that began with the previous presenters, when the whole notion of relationship came up.

Interestingly enough, when I opened up your pamphlet, I read *Canadian Banker*, "Bankers and entrepreneurs: Relationships that work". Other information shows the *Report on Business*... the president of the Bank of Montreal: "The

Mme Sinclair: Nous ne vous demandons pas d'évaluer la situation en fonction d'une seule initiative. Vous devriez tenir compte de toutes les innovations dans le secteur des banques et de toutes les initiatives qu'elles ont prises et vous verriez qu'elles ont beaucoup, beaucoup d'importance.

M. Ianno: Vous êtes donc très satisfaite des réalisations jusqu'à maintenant.

Mme Sinclair: Les choses ne s'arrêteront pas là, bien au contraire. Les progrès amorcés vont se poursuivre.

M. Ianno: Autrement dit, si cela ne règle pas le problème, nous ferions mieux de chercher ailleurs ou d'envisager d'autres solutions. Selon moi, le but n'a pas été atteint, mais je ne sais pas ce qu'en pensent mes collègues. Je crois qu'il est trop tôt pour se prononcer, mais mon téléphone ne dérouge pas à cause de la difficulté d'obtenir des capitaux des banques.

Mme Sinclair: En effet, il est un peu tôt pour se prononcer. Vos collègues et les banquiers à qui j'ai parlé semblent croire que les gens d'affaires ont l'impression que les choses s'améliorent. Des représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante nous ont dit que les gens trouvent que les choses vont mieux.

M. Ianno: Lorsque vous dites les «gens», voulez-vous parler de la population en général ou des gens d'affaires?

Mme Sinclair: La Fédération parlait de ses membres.

M. Ianno: Donc, ses propres membres lui disent que les banques sont plus sensibles à leurs besoins.

Mme Sinclair: Un changement est en train de s'opérer. C'est exact. Ils voient décidément un changement.

Je veux aussi vous parler de la question de la Banque fédérale de développement. Dans le cas de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et d'autres institutions gouvernementales, je dirais qu'il y a des imperfections sur le marché et qu'on essaie de combler les lacunes.

Il est très important de bien comprendre—lorsqu'on regarde les sommes mises en circulation—qu'elles n'ont pas une incidence aussi grande sur le marché que celle qu'a le secteur privé du fait de la concurrence que se font les entreprises. La somme totale des prêts accordés par la Banque fédérale de développement se situe entre 2,5 et 3 milliards de dollars.

M. Ianno: Vous voulez dire bien sûr qu'il est impossible de soutenir ce genre de concurrence.

Merci, monsieur le président.

M. Iftody: Je sais que le temps nous manque. Nous avons eu une longue discussion ce matin.

Je n'ai qu'un ou deux commentaires à faire. Je voudrais continuer dans la veine des questions que nous avons posées aux témoins précédents au sujet des relations que les banques entretiennent.

Lorsque j'ai feuilleté vos documents, je suis tombé sur la revue *Canadian Banker* où j'ai lu «Bankers and entrepreneurs: Relationships that work». J'ai aussi vu un autre article dans *Report on Business* au sujet du président de la Banque de

[Text]

Selling of Mr. Goodbank." By pulling off the image-maker of the decade, Matt Barrett is counting on a user-friendly reputation to turn the Bank of Montreal into a formidable North American bank.

The whole question of relationships and selling and packaging and so on is a pretty trendy topic at the moment, but I want to take it beyond what might be considered its superficial presentations and look at its empirical effects.

I want to return to your presentation and some of the data that has been provided to you by people such as Mr. Riding and others who have conducted research. I don't want to get into challenging the integrity of the methodology or the process and the results and so on. But I have to tell you quite candidly and frankly that in my experience in small business—and I travelled extensively across the country, in Val D'Or, Quebec, Nanaimo, British Columbia, Edmonton and northern Manitoba—and in all my travels and discussions and meetings with chambers of commerce, I had a difficult time finding a small-business person who had very pleasant things to say about the banking industry and their small-business practices.

I have to tell you I'm a bit confused. I would submit to the committee and the chair that there are indeed tensions there. I would submit to you, to make a representation to the people you represent, that we have a deep problem here. As members of Parliament, whether with the Bloc Québécois or the Reform Party or the Liberal Party, we've heard from our constituents and we've heard throughout the campaign and right up until the budget that there is a problem there.

We have to go back and rethink some of our pre-positions and some of the information that's being presented here.

Just on this example, I want to convey to you more anecdotal information. It came to me last night in just a passing conversation with a former colleague. Mr. Bob Dowbiggin called me from Vancouver from Facilitate Distributors.

They'd had an unfortunate experience after cultivating a relationship with their banker. They had gone golfing and out to dinner and done all the things being proposed in this article, and perhaps in some of your suggestions, to work out misunderstandings. They had asked for a line of credit of \$200,000 for their company. It was approved by the local officer and they had a deal. They went back to his business, located somewhere in downtown Vancouver, I think, although I can't recall the street. But when they delivered the papers the deal had changed and the bank was asking for \$600,000 in collateral and second mortgages on his house and the house of his partner. Apparently some committee within the bank had vetoed the decision made by this local-level officer, who had cultivated this relationship.

So this is not a surprising development, to me. I've heard this time and time again, and I'm not prepared to sit here and hear these kinds of representations that suggest that things are all right out there. We have some very serious difficulties.

[Translation]

Montréal, «The Selling of Mr. Goodbank». Matt Barrett cherche à marquer le plus beau coup en dix ans et compte sur sa réputation pour transformer la Banque de Montréal en une formidable banque nord-américaine.

La question des relations et de la façon de vendre son produit est très à la mode ces jours-ci, mais j'aimerais que nous allions au-delà des apparences et que nous examinions la situation dans la pratique.

Je voudrais revenir sur votre exposé et sur certaines des données qui vous ont été fournies par M. Riding et d'autres personnes qui ont effectué des recherches. Je ne veux pas mettre en doute l'intégrité de la méthodologie utilisée, ni des résultats obtenus. Je dois cependant vous avouer franchement, d'après l'expérience que j'ai des petites entreprises—et je me suis beaucoup promené, à Val D'Or, au Québec, à Nanaimo, en Colombie-Britannique, à Edmonton et dans le nord du Manitoba—et malgré tous mes déplacements et les discussions que j'ai eu avec des chambres de commerce, que j'aurais beaucoup de difficulté à vous nommer un seul petit entrepreneur qui aurait des choses très plaisantes à dire à propos du secteur des banques et des méthodes qu'il utilise avec les petites entreprises.

Je dois avouer que je suis un peu perplexe. Je le dis au comité et à la présidence, les choses ne tournent pas rond. Et je vous dirais, à vous et aux gens que vous représentez, qu'un grave problème se pose ici. En tant que député, que nous appartenions au Bloc québécois, au Parti réformiste ou au Parti libéral, nous avons entendu nos commettants nous dire, nous avons entendu dire tout au long de la campagne et jusqu'à ce que le budget soit déposé, qu'un problème se pose.

Nous devons remettre en question certaines de nos idées préconçues et certains des renseignements qui sont présentés ici.

Laissez-moi vous raconter une petite anecdote à ce sujet. Elle m'a été racontée hier soir au cours d'une conversation avec un ancien collègue. Monsieur Bob Dowbiggin m'a téléphoné de Vancouver, de Facilitate Distributors.

Lui et ses collègues ont une malheureuse expérience après avoir cultivé leurs relations avec leur banquier. Ils sont allés jouer au golf et manger au restaurant; bref, ils ont fait tout ce qui est proposé dans cet article, et tout ce que vous proposez peut-être vous-même, pour dissiper les malentendus. Ils avaient demandé une marge de crédit de 200 000\$ pour leur entreprise. Le préposé local a approuvé la demande et le marché a été conclu. Ils sont retournés à son bureau, quelque part dans le centre-ville de Vancouver, je pense, mais je ne me souviens plus du nom de la rue. Lorsqu'ils se sont présentés avec les documents, le contrat avait été modifié et la banque leur demandait 600 000\$ en garantie et une deuxième hypothèque sur sa maison et celle de son associé. Apparemment, un comité avait opposé son veto à la décision prise par le préposé local avec qui ils avaient cultivé des relations.

Cela ne me surprend pas du tout. C'est une histoire que j'ai souvent entendue, et je ne suis pas prêt à vous écouter sans broncher lorsque vous me dites que tout va bien. Nous sommes aux prises avec de très graves difficultés.

[Texte]

The line of questioning pursued by my colleague, Mr. Schmidt, suggested that perhaps the breakdown in the relationship and empirical evidence that we are having difficulties here speaks to a much larger structural problem that it seems your colleagues who presented before you were perhaps able to address. That is, the larger institutions, by their own admission and because of their structures and enormity, are unable to service the small business community in Canada.

I'm prepared to submit to the committee and to you that perhaps what we ought to be really looking at here are regulatory framework changes and legislative measures to try to accommodate that, because we do know—and Mr. Riding and your other academic experts who are providing advice to you could probably also tell you—that structural changes in an organization will necessarily force different changes in the social relationships at the lower level, the community level.

Would you oppose any kind of structural and regulatory changes that would force these kinds of new and innovative relationships in the Canadian banking industry to service small businesses?

Ms Sinclair: I'll answer the question in a minute. I do want to point out that one must emphasize that we are the source of the vast bulk of lending to small business. We are the source of 90% of the loans.

Mr. Iftody: Excuse me, is that because you have a monopoly on that business?

Ms Sinclair: No, it isn't, Mr. Iftoday. The credit unions and caisses populaires are empowered to lend into the market; the insurance sector is empowered to lend into the market; and other government institutions are empowered to lend into the market. We do not have a monopoly.

Our share of that market is far in excess of our overall importance in the financial marketplace in this country. I think we've been quite clear this morning that we are not—and I am not—trying to present a bottom line of everything being rosy; far from it. But we are—

Mr. Iftody: I would submit to you that the problem here is far more serious than seems to be represented by your association and the banking industry.

We, as government and elected officials, have been told by our constituents that we have a serious structural problem with small business and banking in this country, and that is the antecedent to economic growth and jobs. I cannot sit here, as a member of Parliament, and allow these kinds of representations without responding to them head on.

I would ask you and your association what you would say to Mr. Dowbiggin and his small business in Vancouver, who underwent this kind of difficulty yesterday and is perhaps going to go out of business. Would you care to make a comment about that situation?

Ms Sinclair: I would make two comments. One is that, not having spoken to his bank—and your not having spoken to his bank—makes it very difficult to formulate a judgment on that particular account.

[Traduction]

Les questions qu'a posées mon collègue, M. Schmidt et les réponses qu'il a reçues montrent que tout n'est pas aussi rose dans la pratique qu'on le dit et que le problème est beaucoup plus vaste que l'ont laissé entendre vos collègues qui ont comparu avant vous. Ce problème, c'est que les plus grosses institutions, de leur propre aveu et à cause de leurs structures et de leur ampleur, ne peuvent pas répondre aux besoins de la petite entreprise au Canada.

Je vous dirais à vous et au comité que ce qu'il faudrait peut-être faire ici, c'est envisager des modifications à la réglementation et des mesures législatives pour régler le problème car, nous le savons tous—et M. Riding et vos autres experts universitaires qui vous donnent des conseils pourraient probablement vous le dire aussi—des changements structuraux au sein d'une organisation entraînent nécessairement des changements dans les relations sociales à un niveau plus bas, au niveau communautaire.

Vous opposeriez-vous à des changements dans les structures et dans la réglementation qui obligerait le secteur canadien des banques à entretenir des relations différentes avec les petites entreprises?

Mme Sinclair: Je vais répondre à la question dans une minute. Je tiens à vous signaler que nous sommes le plus gros prêteur au service des petites entreprises. Nous lui accordons 90 p. 100 de ces prêts.

M. Iftody: Est-ce que parce que vous avez le monopole?

Mme Sinclair: Non, monsieur Iftody. Les coopératives de crédit et les caisses populaires sont autorisées à accorder des prêts; le secteur des assurances l'est lui aussi et d'autres institutions gouvernementales sont habilitées à prêter sur le marché. Nous n'avons pas un monopole.

Notre part de marché est de loin supérieure à notre importance sur les marchés financiers canadiens. Je pense que nous avons dit assez clairement ce matin que nous n'essayons pas de vous faire croire que tout va pour le mieux, et ce n'est pas mon intention non plus, bien au contraire. Cependant, nous. . .

M. Iftody: À mon avis, le problème est beaucoup plus grave que ce que nous disait votre association et le secteur des banques.

Nos commettants nous ont dit, à nous les représentants élus, que la situation est très tendue dans notre pays entre les banques et les petites entreprises qui sont le moteur même de la croissance économique et de la création d'emplois. Je ne peux pas, comme député, vous laisser dire sans répondre du tac au tac.

Je me demande ce que vous et votre association vous auriez à dire à M. Dowbiggin et à sa petite entreprise de Vancouver qui se sont retrouvés hier dans cette triste situation et qui vont peut-être faire faillite. Auriez-vous des commentaires à faire?

Mme Sinclair: J'en aurais deux. Le premier, c'est que je n'ai pas parlé à son directeur de banque et qu'il m'est donc très difficile de porter un jugement.

[Text]

I would also comment that in a more general way—and this is not the Canadian bank speaking, but academics who have looked at our banking system and other systems around the world, and I think the witnesses who appeared before your committee also spoke to this issue—the major gap in financing in this country is on the equity side rather than on the lending side.

Again, I underline, that is not to say that we are where we want to be at the lending level. I appreciate that a number of witnesses have appeared before this committee. I appreciate that you receive, as members of Parliament, numbers of representations from your constituents.

• 1230

I come back to an overall figure that I don't think anybody has disputed, including the Canadian Federation of Independent Business: that at least in number terms, the vast majority of our customers still say they are satisfied with their banking relationships. Now those customers obviously do not present problems to you because they are satisfied. You aren't going to hear that kind of comment from them.

The Chairman: I wanted to ask you about lending on inventory. The general assessment you made in advance of the legislation was that the Bankruptcy Act makes a difference, that it reduces the base against which banks lend. But you said different banks have different practices.

The Superintendent of Bankruptcy, in his annual report, says that he understands that banks are not changing their practices, but that there's no evidence yet allowing him to come to any particular conclusion.

A witness appeared before our committee who told us flatly that his bank—or he's dealt with several banks, I believe. They're not lending on inventory. We have just heard one side of the story, of course, but can you help us get a better appreciation of the situation? Is there a problem here? What would you be saying? What is your recommendation if we want to favour access to financing for small and medium-sized business? Are you saying, change the Bankruptcy Act amendment, take crown priority away?

Ms Sinclair: In an act like the Bankruptcy Act, Mr. Chairman, you're dealing with trying to achieve a balance between a number of different sources of capital for a given business enterprise. Parliament has drawn the line—it drew the line at the time the act was last revised—in giving suppliers priorities for certain types of inventory. They don't give them priority, for instance, when you cannot distinguish between the inventory as a whole and the inventory that belongs to the supplier in particular.

I would not say to you at this point that you're going to hear a large outcry from our industry asking for changes to that act. I will tell you that the sum total of the various priorities that are given to other parties than banks themselves, when a customer fails, does make a difference.

[Translation]

J'aurais aussi un commentaire plus général à faire—pas en mon nom en tant que représentante des banques canadiennes, mais au nom des universitaires qui ont examiné notre système bancaire et d'autres systèmes ailleurs dans le monde, ce dont ont parlé je pense des témoins entendus par le comité—et c'est que le problème de financement chez nous a davantage à voir avec le capital-actions qu'avec les prêts.

Je le répète, je ne veux pas dire pour autant que nous prêtons autant d'argent que nous le souhaiterions. Je comprends que le comité a entendu un grand nombre de témoins. Je sais aussi qu'en tant que député vous recevez un certain nombre de plaintes de vos commettants.

Je vais répéter une chose que personne n'a contestée jusqu'à maintenant, y compris la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, à savoir que la vaste majorité de nos clients se disent satisfaits des relations qu'ils entretiennent avec leur banque. Il va de soi qu'il ne vous parlent pas de leurs problèmes parce qu'ils sont satisfaits. Ils n'iront pas vous le dire.

Le président: J'ai une question à vous poser au sujet des prêts sur inventaire. Vous avez dit que la Loi sur la faillite fait une différence, que les banques sont maintenant moins exigeantes lorsqu'elles consentent des prêts. Vous avez dit cependant que les banques n'appliquent pas toutes les mêmes méthodes.

Le surintendant des faillites dit dans son rapport annuel qu'à sa connaissance, les banques n'ont pas modifié leurs pratiques, mais que rien ne lui permet encore d'arriver à une conclusion précise.

Un témoin qui a comparu devant nous nous a dit que sa banque ou ses banques, devrai-je plutôt dire, parce qu'il a traité avec plusieurs, ne prêtent pas sur inventaire. Nous n'avons entendu bien sûr que sa version des faits, mais pourriez-vous nous aider à nous faire une meilleure idée de la situation? Est-ce qu'un problème se pose? Qu'en est-il selon vous? Que recommanderiez-vous que nous fassions pour faciliter l'accès au financement des petites et moyennes entreprises? Voulez-vous dire que nous devrions de nouveau modifier la Loi sur la faillite, cesser de considérer la Couronne comme un créancier prioritaire?

Mme Sinclair: Dans une loi comme la Loi sur la faillite, monsieur le président, on essaie d'arriver à un équilibre entre un certain nombre de sources différentes de capital pour une entreprise donnée. Le Parlement a décidé—la dernière fois que la loi spéciale a été modifiée—d'accorder la priorité aux fournisseurs sur certains types d'inventaires. Il ne leur accorde pas la priorité, par exemple, lorsqu'une distinction ne peut être faite entre l'inventaire dans son ensemble et les stocks qui appartiennent à un fournisseur en particulier.

Je ne vous dirai pas que vous allez entendre notre industrie réclamer à grand cri des modifications à cette loi. Ce que je peux vous dire, c'est que la totalité des priorités diverses accordées à des parties autres que les banques elles-mêmes, lorsqu'un client fait faillite, font une différence.

[Texte]

The Chairman: That really doesn't give us much to go on. Our mandate is to try to determine policy or regulatory changes that would enhance the access to capital for small and medium-sized business. On the basis of what we've heard, unless we get a lot more evidence or a lot more firm opinions than that, we're probably not going to be able to come to any particular conclusion.

Ms Sinclair: For where we're at right now, the Bankruptcy Act is still very new. I think it's very early days to judge its overall impact on supply of credit. It has operated through a recessionary period. With the benefit of hindsight, I would say we probably should have established a longer review period than the three years stipulated in the act.

The Chairman: The next area relates to export financing. I understand that the Senate finance committee has been considering regulations regarding the Export Development Corporation. During the course of this meeting, I just had my first opportunity to look at a draft report prepared by the Senate. Actually, it's the committee on banking, trade and commerce.

My spies provided me with a letter you sent to Roy MacLaren. It's a public letter, but in any event, you need spies to get hold of information here once in a while. That's not really the right way to put it. I don't want to. . .

Ms Sinclair: It is a public letter, Mr. Chairman. I'd be very pleased to—

The Chairman: It is a public letter. Is a French copy available, by any chance?

Ms Sinclair: It was written in English, but we'd be pleased to translate it if members would like to have a copy in French.

The Chairman: That would be helpful for the members of our committee.

Yes, it is a public letter, but I'm just saying that sometimes there's so much information around that you have to have somebody bring something to your attention if you want to get it.

Ms Sinclair: We'd be pleased to translate it.

[Traduction]

Le président: Cela ne nous aide pas beaucoup. Notre mandat est de chercher à déterminer les changements dans la politique ou les règlements qui faciliteraient aux petites et aux moyennes entreprises l'accès au capital. À en juger par ce que nous savons, à moins que nous entendions des témoignages beaucoup plus convaincants, nous n'arriverons probablement à aucune conclusion.

Mme Sinclair: La Loi sur la faillite est encore très récente. Je crois qu'il est trop tôt pour juger de son incidence globale sur le crédit. N'oubliez pas que nous venons de traverser une récession. En réfléchissant après coup, je dirais que nous aurions probablement dû attendre plus longtemps avant de la revoir, que la période de trois ans prévue par la loi est trop courte.

Le président: Nous allons maintenant passer au financement des exportations. Je crois savoir que le Comité sénatorial des finances a examiné des règlements concernant la Société pour l'expansion des exportations. Au cours de cette réunion, j'ai eu l'occasion de jeter un coup d'oeil à un projet de rapport préparé par le Sénat. Il s'agit en fait du Comité des banques et du commerce.

Mes espions m'ont remis une lettre que vous avez envoyé à Roy MacLaren. C'est une lettre publique, mais il faut parfois des espions pour que nous ayons de temps à autre des renseignements ici. Ce n'est pas vraiment ce que j'aurais dû dire. Je ne voudrais pas. . .

Mme Sinclair: C'est une lettre publique, monsieur le président. Je serais très heureuse. . .

Le président: C'est une lettre publique. En auriez-vous une version en français?

Mme Sinclair: La lettre a été rédigée en anglais, mais nous serions heureux de la traduire si des membres du comité voulaient en avoir une copie en français.

Le président: Cela nous serait utile.

Oui, c'est une lettre publique, mais ce que je voulais dire, c'est que l'information abonde au point où il faut parfois que quelqu'un attire notre attention si on veut l'obtenir.

Mme Sinclair: Nous traduirons cette lettre avec plaisir.

• 1235

The Chairman: I had a constituent who came to my office several weeks ago who had applied to a bank in Montreal with which he has had a long-standing relationship for export financing—exporting bicycles to Poland. I gather that he had some success with this last year and there's potential for more sales this year. He showed me the information he provided the bank—fairly detailed statements and so forth. It may be that his profits were not so great, so I'm not saying the bank should have lent him the money, but in any event he was turned down by the bank.

I referred him to the Société de développement industriel, which has some kind of a mechanism to finance export loans, and I gather that he has ongoing discussions. They will finance export receivables through some mechanism. It's some kind of a participating loan where I gather they get a cut of the profits or the sales or something like that.

Le président: Il y a quelques semaines, j'ai reçu la visite à mon bureau d'un commettant qui avait demandé un prêt à une banque de Montréal avec qui il faisait des affaires depuis longtemps pour financer l'exportation de bicyclettes en Pologne. J'ai cru comprendre que ses affaires allaient bien l'année dernière et qu'il entrevoyait de meilleures possibilités de ventes cette année. Il m'a montré l'information qu'il a fournie à la banque—des états assez détaillés et ainsi de suite. Ses profits n'étaient peut-être pas tellement élevés et je ne dis pas que la banque aurait dû lui prêter de l'argent, mais quoi qu'il en soit elle lui a refusé un prêt.

Je lui ai dit de s'adresser à la Société de développement industriel qui a un mécanisme quelconque de financement des prêts à l'exportation et je crois savoir qu'il a entamé des discussions avec elle. Cette société a un mécanisme de financement des comptes clients à l'exportation. Il s'agit d'une espèce de prêt avec participation qui lui garantit une partie des profits ou des ventes.

[Text]

I use that as a lead-in to come back to your letter, where you have really recommended to the government to provide some kind of a working capital guarantee program similar to that furnished by the Export-Import Bank of the United States. I wanted to ask you a few questions relating to that.

It seems to me, on the basis of my own personal experience, that there may be a need here. You seem to agree there is a need by virtue of the fact you have written to Minister MacLaren and made a number of suggestions. So it's not something abstract we're talking about.

You point out that in pricing their loans, lenders take obviously into consideration that Eximbank—this is in the United States—guarantees 100% of the principal and interest of the loan in return for a \$100 processing fee and an up-front facility fee of 1.5% of the amount loaned to the exporter. You are recommending a similar program in Canada. Does this mean there's no risk to the banks? If so, what is the value added that the banks offer the client and, let us say, the government or the taxpayer?

Ms Sinclair: We've recommended that in the case of Canada it not be a 100% guarantee, Mr. Chairman. We think all of these programs should operate with the banking sector taking part of the risk.

The amount of risk you would have the private lender take as opposed to the government lender would depend on a number of factors including the term of the loan, the amount of collateral brought by the entrepreneur, and the country to which the goods are destined, because there's a high degree of variability in terms of the country risk involved as between a country such as Poland, for example, and a country such as the United States. The risks would be higher in a contract destined for Poland than in a contract destined for the United States.

The Chairman: Yes. Have you worked out a proposal in this regard? Have you developed a proposal that goes beyond just this sort of letter to the minister in which you outlined the U.S. program but you didn't actually propose the outlines of a similar program in Canada? Have you developed anything further than this letter here?

Ms Sinclair: Not yet. The government is looking at a couple of other possible concepts, a couple of other approaches, and once we've agreed on a concept I would hope we will go forward and refine it further.

The Chairman: I have come to the end of my questions, but Mr. Mills has a question.

Mr. Mills: I realize we are getting near the end of our hearing, but as I was reflecting, Ms Sinclair, about the experience we've had this morning listening to you, listening to your words of hope when you mentioned that the initiatives that have been launched to date are only the tip of the iceberg. . . That's a hopeful signal you're sending to the committee and to small business.

I was thinking, I just wish the 600,000 small and medium-sized business people who are out there looking and searching for access to capital could hear your words this morning. Personally, I believe one of the biggest problems we have here is one of communication. It is a communication breakdown.

[Translation]

Je me suis servi de cet exemple comme entrée en matière pour parler de votre lettre dans laquelle vous recommandez en fait que le gouvernement adopte un programme de garantie du fonds de roulement semblable à celui qu'offre l'Export-Import Bank des États-Unis. Je voulais vous poser quelques questions à ce sujet.

Il me semble, si je me fie à mon expérience personnelle, qu'il existe peut-être un besoin ici. Vous semblez être d'accord puisque vous avez écrit au ministre McClaren pour lui faire un certain nombre de suggestions. Nous ne parlons donc pas de quelque chose d'abstrait.

Vous dites que pour fixer le montant des prêts, les prêteurs tiennent compte du fait qu'Eximbank—je vous parle des États-Unis—garantit la totalité du capital et des intérêts moyennant des droits d'administration de 100\$ et des frais initiaux correspondant à 1,5 p. 100 de la somme prêtée à l'exportateur. Vous recommandez un programme analogue pour le Canada. Cela veut-il dire qu'il n'y a aucun risque pour les banques? Dans l'affirmative, quelle est la valeur ajoutée que les banques offrent au client et, disons, au gouvernement ou aux contribuables?

Mme Sinclair: Nous avons recommandé que dans le cas du Canada, la totalité du prêt ne soit pas garantie, monsieur le président. Nous croyons que le secteur des banques devrait, dans le cas de tous ces programmes de ce genre, assumer une partie des risques.

La part des risques que le prêteur du secteur privé assumerait, par opposition au prêteur gouvernemental, dépendrait d'un certain nombre de facteurs, dont la durée du prêt, le montant de la garantie fournie par l'entrepreneur et le pays de destination des marchandises, parce que le risque varie considérablement en fonction des pays selon qu'il s'agit d'un pays comme la Pologne, par exemple, ou d'un pays comme les États-Unis. Les risques seraient plus grands dans le cas d'un contrat signé avec la Pologne que dans celui d'un contrat signé avec les États-Unis.

Le président: Oui. Avez-vous préparé une proposition? Avez-vous en main un document autre que la lettre envoyée au ministre et dans laquelle vous décrivez le programme américain, mais sans entrer dans les détails d'un programme analogue pour le Canada? Avez-vous autre chose que cette lettre?

Mme Sinclair: Pas encore. Le gouvernement examine un ou deux autres concepts, essaie de voir si l'on ne pourrait pas s'y prendre autrement, et lorsque nous nous serons entendus sur l'idée à retenir, j'espère que nous serons en mesure de préciser notre proposition.

Le président: J'ai épuisé toutes mes questions, mais M. Mills en a une.

M. Mills: Je sais que la réunion tire à sa fin, mais je réfléchissais à ce que vous nous aviez dit ce matin, madame Sinclair, à l'espoir que vous avez suscité lorsque vous avez dit que les initiatives qui ont été mises en oeuvre à ce jour ne représentent que la partie émergée de l'iceberg—c'est là un message encourageant pour le comité et les petites entreprises.

Je me disais que j'aurais aimé que les 600 000 petits entrepreneurs qui sont en quête de capitaux vous entendent ce matin. Je crois personnellement que l'un des plus gros problèmes que nous ayons ici est un problème de communication. La communication ne se fait pas.

[Texte]

[Traduction]

• 1240

Is there some way you could go back to your membership and suggest to them that it may be a constructive thing to bring in 100 commercial loan officers at a time and speak directly to the presidents of the various institutions to somehow convey a message to them that they have to work a little bit harder at being more approachable, more caring, more encouraging to the small-business sector that is kind of looking for a little bit of what you're telling us this morning?

Ms Sinclair: I think the answer to your question is yes, Mr. Mills. That would be part of the intent behind the educational activities of the association that are directed at account managers. In the last year we've run 4,000 bankers in Ontario through a seminar on the new economy and the financing of small business. That seminar is now rolling out across the country.

So I agree entirely with the approach you are suggesting. A small-business studies program should do the same. Sensitizing the banker to the needs of small business and to the changing needs of that small business is very much part of what needs to take place.

Mr. Mills: I think I am not communicating very well here today. I know you're doing these conferences, but I'm somehow trying to suggest to you that the leadership—the leaders of the individual banks—somehow have to get the message directly to the local bank manager. I am thinking of maybe a Mr. Flood or a Mr. Barrett doing conference calls of about 100 bank managers at a time, where it's his lips directly to their ears communicating to them the same message you're giving us today.

Ms Sinclair: I believe you will hear from the senior bankers next week that this very activity is taking place in the individual banks. An unbelievable amount of time of a bank president is taken up travelling across the country and meeting with bankers, hearing what it's like, and discussing changing policy within the bank. That's a very, very important part of a senior banker's job.

The Chairman: I have the chance to ask a question at the end, and now I've had indications from members of the committee that they would like to ask more questions. We could go on for a long time if we do that. I want to try to accommodate members, but I will ask them to be brief.

Mr. Zed: At the risk of sounding repetitive, I won't ask you to go on record, but if you want to volunteer some of the answers to some of the earlier questions about whether or not the banks were in a credit crunch on small business, I would be glad to have them. Could I get a yes or a no to that?

Ms Sinclair: I would say no, we're not in a credit crunch, Mr. Chairman. I am sorry I didn't answer the question earlier.

N'y aurait-il pas moyen de suggérer à vos membres que ce serait peut-être une bonne chose de réunir une centaine d'agents des prêts commerciaux à la fois et de parler directement aux présidents de diverses institutions pour essayer de leur faire comprendre qu'ils devraient peut-être essayer un petit peu plus d'être abordables, plus humanitaires et plus encourageants pour le secteur des petites entreprises qui aimerait bien entendre certaines des choses que vous nous avez dites ce matin?

Mme Sinclair: Je pense que la réponse à votre question est oui, monsieur Mills. Cela fait partie des activités de formation que l'association offre aux directeurs de comptes. L'année dernière, nous avons organisé un colloque sur la nouvelle économie et le financement des petites entreprises à l'intention de 4 000 banquiers ontariens. Ce colloque se tient maintenant dans diverses régions du pays.

Je souscris tout à fait à l'approche que vous proposez. Un programme d'études sur la petite entreprise aurait le même résultat. Je pense effectivement que nous devons arriver à sensibiliser les banquiers aux besoins de la petite entreprise et à l'évolution de ces besoins.

M. Mills: J'arrive mal à communiquer ce que je veux dire ici aujourd'hui. Je sais que vous organisez toutes sortes de conférences, mais ce que j'essaie de dire, c'est que les directeurs des diverses banques devraient essayer de faire comprendre le message directement aux directeurs de banques locaux. Par exemple, un M. Flood ou un M. Barrett pourrait tenir des conférences téléphoniques avec une centaine de directeurs de banques à la fois et leur transmettre directement le message que vous nous avez livré aujourd'hui.

Mme Sinclair: Je pense que les représentants officiels des banques pourront vous dire la semaine prochaine que c'est ce qu'ils font avec toutes les banques. Un président de banque consacre énormément de temps à des voyages dans diverses régions du pays où il rencontre des banquiers, s'informe de ce qui se passe et discute des changements à apporter à la politique de la banque. C'est une partie très importante de son travail.

Le président: J'ai la chance de poser une question à la fin et voilà que les membres du comité me font savoir qu'ils aimeraient poser d'autres questions. La réunion risque de s'éterniser. Je suis prêt à leur céder la parole, mais je leur demanderai d'être bref.

M. Zed: Au risque de me répéter, je ne vous demanderai pas de déclarer publiquement quoi que ce soit, mais si vous acceptiez de répondre à certaines des questions qui vous ont été posées tout à l'heure au sujet de la réticence des banques à prêter aux petites entreprises, j'en serai bien content. Pouvez-vous me répondre par oui ou non?

Mme Sinclair: Je dirai que non, il n'y a pas eu d'étranglement du crédit, monsieur le président. Je suis désolé de ne pas avoir répondu à cette question tout à l'heure.

[Text]

Mr. Zed: That's okay. I don't want you to be left with the impression that I'm opposed to banks. I think banks are positive institutions in our country, but, like Mr. Mills, I think we do have some sort of a communication problem here. If you leave today with a message for your colleagues next week, it is to let them know there is a communications problem here.

When you listen to some of the conversations going on around the table, some of the dialogue, there are those views that believe we should regulate banks further so that we move them up the risk curve by mandating them along that curve. There was a discussion about this curve today. In fact, we have a problem with the knowledge curve. Your bankers across the country need to know more about the people they're lending money to and the kinds of businesses they're getting involved in. Would you agree with that analogy?

Ms Sinclair: I fully agree with that comment, particularly as it refers to new economy companies. It's a major challenge for us.

• 1245

Mr. Zed: What about old economy companies such as what I'm used to in Atlantic Canada, perhaps in the agriculture sector, the fish sector and not—

Mr. Mills: Tourism.

Mr. Zed: Tourism. Those are some pretty important service sector economy companies.

Aquaculture is a new economy company.

Ms Sinclair: That was going to be my exact point, Mr. Zed. In the end there's no such thing as an old economy sector. You can bring new technology to the oldest of our sectors.

Aquaculture in the fisheries industry would, of course, be—

Mr. Zed: A good example.

Ms Sinclair: —a very good example. We have agreed with the Government of New Brunswick to actually make that industry a point of joint focus between the banks and the provincial government and to try to get a better base of knowledge in our industry about what makes that industry tick and what will need to be done to provide for its evolving financing needs.

It's very interesting that aquaculture initially was in the domain of larger companies. So you could bank them within the base of your overall lending to the group. What we're expecting now is that it will become much more the base of smaller businesses.

So the financing questions are very real and need to be looked at. We have made a commitment with the Government of New Brunswick to get into that sector quite intensively.

Mr. Zed: Thank you, Mr. Chairman.

[Translation]

M. Zed: Cela ne fait rien. Je ne voudrais pas que vous ayez l'impression que j'en ai contre les banques. Je crois que les banques sont des institutions utiles dans notre pays, mais comme M. Mills, je pense que nous sommes aux prises ici avec un problème de communication. Vous pourrez dire à vos collègues que nous entendrons la semaine prochaine qu'il y a ici un problème de communication.

Lorsqu'on écoute ce qui se dit autour de la table, on s'aperçoit que certains voudraient que les banques soient soumises à une réglementation plus stricte et qu'on les oblige à prendre plus de risques. Il a été question de ces risques aujourd'hui. En fait, il y a un problème, et c'est que vos banquiers ne connaissent pas suffisamment les gens à qui ils prêtent de l'argent, ni le type d'entreprises auxquelles ils ont affaires. Êtes-vous d'accord avec moi?

Mme Sinclair: Je suis tout à fait d'accord avec vous, surtout en ce qui concerne les entreprises de la nouvelle économie. Elles représentent un grand défi pour nous.

M. Zed: Et que dire des entreprises appartenant à des secteurs économiques traditionnels comme celles dont j'ai l'habitude dans la région Atlantique, dans le secteur agricole, le secteur de la pêche et non. . .

M. Mills: Le tourisme.

M. Zed: Le tourisme. Ce sont des entreprises très importantes dans le secteur des services.

L'aquaculture est une nouvelle activité économique.

Mme Sinclair: C'est exactement ce que j'allais dire, monsieur Zed. Finalement, on ne peut pas vraiment parler de secteur économique traditionnel. On peut utiliser les nouvelles techniques dans les secteurs les plus anciens.

L'aquaculture dans le secteur de la pêche constitue, naturellement, . . .

M. Zed: Un bon exemple.

Mme Sinclair: . . . un très bon exemple. Nous nous sommes également entendus avec le gouvernement du Nouveau-Brunswick pour axer sur cette industrie les efforts des banques et du gouvernement provincial afin d'améliorer la base de connaissances dans ce domaine, de connaître tous les rouages de cette activité économique et de savoir ce qu'il faudra faire pour répondre aux besoins en matière de financement.

Il est intéressant de noter qu'au départ, l'aquaculture était du domaine des grandes sociétés. Elle s'inscrivait donc dans le cadre de l'ensemble des prêts consentis au groupe. Nous pensons que dorénavant ce sera surtout le fief des petites entreprises.

La question du financement ne peut donc être ignorée et nous devons l'examiner. Nous nous sommes engagés avec le gouvernement du Nouveau-Brunswick à nous occuper activement de ce secteur.

M. Zed: Merci, monsieur le président.

[Texte]

[Traduction]

The Chairman: I have enormous respect for my colleague and friend, Dennis Mills, but we'll have to have our discussions *en privé*. I must say it's not just a communications question.

When you talk about the importance of education, the importance of leaving branch managers in a particular location, this is not just a matter of communication. How long you leave a person in a particular area is a matter of policy. There may be pros and cons—we haven't got into that—for leaving a person in a particular area for a given period of time.

If the banks are spending so much on educating their personnel and have such a commitment to it, again it's not just a matter of communication; it's a matter of education.

It's true that the caisses populaires do compete with the banks, but they also offer a different product. They're structured differently. There are systemic differences between the banks and the caisse populaire movement and the credit union movement.

The credit unions belong to their members. It's the members really who hire the local managers and they're answerable to them. We've also heard today that to a certain extent they offer a different product. The amount of their loans are smaller and they're spread out in a whole bunch of municipalities and communities where the banks aren't even present.

So when you look at statistics, you have to consider all of that.

I don't know if you'd care to respond to that. I guess it's my response to—

Mr. Mills: Well, you're a bank basher; I'm not. They beat me own.

Some hon. members: Oh, oh.

Ms Sinclair: Communication is only one issue. It's an important one but it's only one. Turnover was identified back in 1991 when the Wynant-Hatch study was reviewed.

I have some numbers from one of the banks that suggest there has been a dramatic fall in turnover. Is it as low as it should be? I would ask the bankers that question. Certainly you've heard a fair degree of commentary on that issue from your witnesses last week. I believe turnover is still an issue in the industry.

I should say we will never have as low a turnover as a credit union. A bank has to manage a large network. People leave their jobs. You have to move people across provincial boundaries, both for the good of the enterprise and for the good of people's careers. We are a different business from a cooperative.

It's true they have relative strengths when it comes down to their intense feel for a community. I think they have a strength relative to the banking industry.

Le président: J'ai un très grand respect pour mon collègue et ami, Dennis Mills, mais nous devons nous entretenir en privé. Je dois dire que ce n'est pas uniquement une question de communication.

Lorsque vous dites que l'éducation est importante et qu'il est essentiel de maintenir les directeurs de succursales au même endroit, ce n'est pas uniquement une question de communication. La durée du mandat d'une personne dans un endroit particulier est une question de politique. Il peut y avoir des avantages et des inconvénients—nous ne les avons pas étudiés de façon approfondie—à maintenir quelqu'un dans un endroit particulier pendant une période donnée.

Si les banques consacrent tant d'argent à la formation de leur personnel et y accordent une telle importance, ce n'est pas, je le répète, simplement une question de communication, c'est une question d'éducation.

Il est vrai que les caisses populaires sont en concurrence avec les banques, mais le produit qu'elles offrent est également différent. Elles sont structurées différemment. Il y a des différences systémiques entre les banques et le mouvement des caisses populaires et celui des coopératives de crédit.

Les coopératives de crédit appartiennent à leurs membres. Ce sont eux qui engagent les gérants locaux et leur demandent des comptes. On nous a également dit aujourd'hui que, dans une certaine mesure, leur produit était différent. Le montant des prêts est moins élevé et les coopératives sont présentes dans toute une série de municipalités et de localités où les banques ne sont même pas représentées.

Il faut tenir compte de tout cela lorsqu'on étudie les chiffres.

Je ne sais pas si vous voulez répondre à cela. C'est en somme ma réponse à . . .

M. Mills: Eh bien, vous démolissez les banques; moi pas. Elles sont plus fortes que moi.

Des voix: Oh, oh.

Mme Sinclair: La communication n'est pas le seul problème. C'est une question importante mais ce n'est pas la seule. On a reconnu l'importance du roulement en 1991 lorsqu'on a revu l'étude Wynant-Hatch.

D'après les chiffres que m'a communiqués l'une des banques, les taux de roulement auraient considérablement diminué. Sont-ils aussi bas qu'il devrait l'être? C'est une question que je voudrais poser aux banquiers. Les témoins que vous avez entendus la semaine dernière vous en ont sûrement beaucoup parlé. Je crois que la question des taux de roulement reste très présente dans l'industrie.

Je dois dire que nous n'aurons jamais un roulement aussi faible que les coopératives de crédit. Les banques doivent gérer de grands réseaux. Certaines personnes quittent leur emploi. Il faut déplacer des employés d'une province à l'autre, autant pour le bien de l'entreprise que pour le profil de carrière de chacun. Mais nous ne travaillons pas de la même façon qu'une coopérative.

Il est vrai que les coopératives ont certains avantages dans la mesure où elles sont très proches de la collectivité. C'est une force qu'elles ont par rapport au secteur bancaire.

[Text]

[Translation]

• 1250

They also have relative weaknesses. When you have a downturn in a regional economy, a credit union is going to get much harder hit than a bank that has a spread of its business across a large geographic base. As larger institutions we have more specialized resources to bring to bear.

I smiled as I heard the credit unions mention that they get their people from the industry. They do, and they say to us quite frankly that one of the reasons they hire our people is that we've done the training up front.

There's a group called Association professionnelle des brevetés de l'IBC that has about 2,000 members; 1,000 of them work today in the caisse populaire movement. They were educated by the banking industry and then hired away by the caisses populaires.

So I think you should look at the cooperative movement and the banking industry as being very complementary parties in the marketplace. They each have a role to play. They compete at some levels and at some other levels they address different market needs.

The Chairman: Thank you, Ms Sinclair. I thank you for your contribution here today.

Your opening statement was particularly detailed and provides us with a lot of information, some of which we had already, but I think there's some new information in there.

We ourselves are very much in the process of moving up a learning curve and trying to engage in a constructive dialogue with our witnesses. Our goal is not confrontation; our goal is to find answers. I believe your contribution has helped us in our attempt to reach that goal.

We heard today that stereotypical bankers are men. As it turns out, we had two women representing the Canadian Bankers Association.

At the outset, as this is the first time we have had two women witnesses and no men, I referred to you as "ladies". I don't know why but "ladies" has somewhat of a pejorative connotation these days; at least I didn't call you "specimens".

I wanted to say that probably here is an area where French is superior. I want to thank you, *mesdames*, for your presentation today.

Ms Sinclair: Thank you very much, Mr. Chairman. *Merci*.

The Chairman: Our next public meeting is on Thursday, April 21—that's the day after tomorrow—at 9 a.m. in this room. We will be hearing from the Canadian Exporters' Association and the Trust Companies Association.

I would remind members that we have an in camera meeting this afternoon at 3:30 p.m. in room 208 of the West Block.

Thank you.

Elles ont aussi leurs faiblesses relatives. Lorsque l'économie régionale est en déclin, la coopérative de crédit va être frappée beaucoup plus durement qu'une banque, dont la base géographique est beaucoup plus étendue. Les grandes institutions peuvent aussi faire appel à des ressources plus spécialisées.

J'ai souri en entendant dire que les coopératives de crédit embauchaient souvent des personnes venant de notre secteur. C'est effectivement le cas et des membres des coopératives de crédit nous ont dit très franchement que cela leur permettait de bénéficier de la formation dispensée par nos soins.

Il y a un groupe appelé Association professionnelle des brevetés de l'IBC qui compte environ 2 000 membres, dont 1 000 travaillent actuellement dans les caisses populaires. Ils ont été formés par les banques et ensuite embauchés par les caisses populaires.

Par conséquent, il est clair que les coopératives et les banques viennent se compléter sur le marché. Chacune a un rôle à jouer. Elles se concurrencent à un certain niveau mais à d'autres, elles répondent à des besoins différents du marché.

Le président: Merci, madame Sinclair. Je vous remercie d'être venue aujourd'hui.

Votre déclaration initiale a été particulièrement détaillée et, bien que nous ayons déjà certains de ces renseignements, vous nous avez donné beaucoup d'éléments nouveaux.

Nous sommes nous-mêmes en train de parfaire nos connaissances pour amorcer un dialogue constructif avec nos témoins. Notre objectif n'est pas la confrontation mais bien la volonté de trouver des réponses. Votre participation nous a aidés à nous rapprocher de cet objectif.

On entend dire aujourd'hui que les banquiers sont typiquement des hommes. Il se trouve que nous avons eu deux femmes pour représenter l'Association des banquiers canadiens.

Au départ, comme c'est la première fois que nous avons deux femmes comme témoins et pas d'hommes, je vous ai appelé *ladies*. Je ne sais pas pourquoi mais ce mot de *ladies* a une connotation un peu péjorative actuellement; au moins, je ne vous ai pas traitée de «spécimen».

Je dois dire que dans ce domaine, le français est sans doute supérieur. Je tiens donc à vous remercier, «mesdames», de votre exposé d'aujourd'hui.

Mme Sinclair: Merci beaucoup, monsieur le président. *Merci*.

Le président: Notre prochaine séance publique aura lieu le jeudi 21 avril—c'est-à-dire après demain—à neuf heures dans cette salle. Nous entendrons les représentants de l'Association des exportateurs canadiens et de l'Association des compagnies de fiducie.

Je rappelle aux membres du comité que nous avons une séance à huis clos cet après-midi à 15h30 à la pièce 208 de l'édifice de l'Ouest.

Je vous remercie.

MAIL  **POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail

Poste – lettre

8801320

Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:

Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,

retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:

Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Fédération des Caisses Populaires Desjardins:

Jacques Aubry, Vice-President, Grandes Entreprises, Financement
et Services Bancaires, Caisse Centrale Desjardins.

From Canadian Bankers Association:

Helen Sinclair, President and Chief Executive Officer;
Joanne De Laurentiis, Vice-President, Domestic Banking and Public
Affairs.

TÉMOINS

De la Fédération des Caisses Populaires Desjardins:

Jacques Aubry, vice-président, Grandes Entreprises, Financement et
Services Bancaires, Caisse Centrale Desjardins.

De la «Canadian Bankers Association»:

Helen Sinclair, présidente et directrice générale;
Joanne De Laurentiis, vice-présidente, «Domestic Banking and
Public Affairs».

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 10

Tuesday, April 19, 1994
Wednesday, April 20, 1994
Thursday, April 21, 1994

Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 10

Le mardi 19 avril 1994
Le mercredi 20 avril 1994
Le jeudi 21 avril 1994

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

1. Fifth Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure and of Standing Committee on Industry

2. Mr. Rocheleau's Motion

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

Briefing session

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

1. Cinquième Rapport du Sous-comité du programme et de la procédure du Comité permanent de l'Industrie

2. Motion de M. Rocheleau

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

Session d'information

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

(ERRATUM)

Issue No 2

Minutes of Proceedings

On page 2:4—Line 3 of the motion of Dennis Mills:

Consultant from March 31, 1994, should read Consultant from March 10, 1994 to March 31, 1994,

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

(ERRATUM)

Fascicule n° 2

Procès-verbal

Page 2:4—Ligne 3 de la motion de Dennis Mills:

consultante médiatique, à compter du 31 mars 1994, devrait se li
consultante médiatique à compter du 10 mars 1994 au 31 mars 1994.

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada, Ottawa,
Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, Ottawa,
Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 19, 1994
(16)

[Text]

The Standing Committee on Industry met *in camera* at 3:35 o'clock p.m. this day, in Room 208, West Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Réal Ménard, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Members present: Andrew Telegdi for Nick Discepolo.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Acting Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of future business.

It was moved,—That the Committee invite before April 29th the Minister of Industry, Mr. John Manley, and summon civil servants in order to undertake a thorough evaluation, position by position, of the expenditures of the Department and those agencies coming under the minister's responsibility, with the help of all documents and files necessary to successfully carry out this evaluation, including those documents relating to the Government's planned expenditure cuts, the whole as proposed by the Prime Minister during Question Period of April 13th, 1994.

After debate, the question being put on the motion.

By unanimous consent, it was agreed,—That the Committee proceed to meet in public.

The motion was negatived on the following division:

YEAS

Hugh Hanrahan
Réal Ménard
Gaston Pélouquin

Yves Rocheleau
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(6)

NAYS

Peter Adams
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills

Ian Murray
Carolyn Parrish
Andrew Telegdi
Paul Zed—(8)

By unanimous consent, the Committee resumed consideration of the Fifth Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure (*See Minutes of Proceedings of April 14, 1994, Issue No. 8*).

The Committee resumed debate on Item 4.

4. That the Committee examine the Main Estimates, 1994-95 in May, and invite the Ministers of Industry, Atlantic Canada Opportunities Agency, Federal Office of Regional Development—Quebec, Western Economic Diversification Canada, and officials from agencies and councils.

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 19 AVRIL 1994
(16)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à huis clos à 15 h 35, dans la salle 208 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Réal Ménard, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membre suppléant présent: Andrew Telegdi pour Nick Discepolo.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche intérimaire; Guy Beaumier, attaché de recherche.

En application du paragraphe 108(2), le Comité reprend l'examen de ses travaux futurs.

Il est proposé—Que le Comité invite, avant le 29 avril, le ministre de l'Industrie, M. John Manley, et convoque les fonctionnaires afin d'entreprendre, poste par poste, l'analyse complète des dépenses de son ministère et des organismes relevant de son autorité, avec l'aide de tous les documents et dossiers nécessaires à la bonne conduite de cette opération, de même que des documents traitant des coupures de dépenses projetées par le gouvernement, le tout tel que proposé par le premier ministre à la période des questions du 13 avril 1994.

Après débat, la motion est mise aux voix.

Par consentement unanime, il est convenu—Que le Comité mette fin au huis clos.

La motion est rejetée:

POUR

Hugh Hanrahan
Réal Ménard
Gaston Pélouquin

Yves Rocheleau
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(6)

CONTRE

Peter Adams
Tony Ianno
David Iftody
Dennis Mills

Ian Murray
Carolyn Parrish
Andrew Telegdi
Paul Zed—(8)

Avec le consentement unanime, le Comité reprend l'étude du Cinquième rapport du Sous-comité du programme et de la procédure (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 14 avril 1994, fascicule n° 8*).

Le Comité reprend le débat du paragraphe 4:

4. Que le Comité examine en mai le Budget des dépenses 1994-95 et, à cette occasion, invite les ministres de l'Industrie, de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, le Bureau fédéral du développement régional—Québec, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, les fonctionnaires des agences et conseils.

By unanimous consent, Item 4 was agreed to.

The Fifth Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure, as amended, was adopted.

At 4:00 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

WEDNESDAY, APRIL 20, 1994

(17)

The Standing Committee on Industry met *in camera* at 3:45 o'clock p.m. this day, in Room 705, La Promenade, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee proceeded to a briefing session on the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

By unanimous consent, the Chair presented the Sixth Report of the Sub-Committee on Agenda and Procedure, which is as follows:

The Sub-Committee on Agenda and Procedure of the Standing Committee on Industry has the honour to present its SIXTH REPORT.

Your Sub-Committee met on Tuesday, April 19, 1994 to consider the future business of the Committee and agreed to make the following recommendation:

That Marion Wrobel be confirmed as Research Director for the Committee.

And debate arising thereon.

It was agreed,—That the Sixth Report on Agenda and Procedure of the Standing Committee on Industry be adopted.

At 5:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

THURSDAY, APRIL 21, 1994

(18)

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 9:05 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Members present: Andy Mitchell for Peter Adams; André Caron for Yves Rocheleau.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

Avec le consentement unanime, le paragraphe 4 est adopté.

Le Cinquième rapport du Sous-comité du programme et de la procédure, modifié, est adopté.

À 16 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MERCREDI 20 AVRIL 1994

(17)

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à huis clos à 15 h 45, dans la salle 705 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche intérimaire; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Avec le consentement unanime, le président présente le Sixième rapport du Sous-comité du programme dont le texte suit:

Le Sous-comité du programme et de la procédure du Comité permanent de l'industrie a l'honneur de présenter son SIXIÈME RAPPORT.

Le Sous-comité s'est réuni le mardi 19 avril 1994 pour examiner les travaux à venir du Comité et a convenu de recommander ce qui suit:

Que Marion Wrobel soit confirmé directeur de recherche pour le Comité.

Un débat s'ensuit.

Il est convenu—Que le Sixième rapport du Sous-comité du programme et de la procédure soit adopté.

À 17 h 35, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 21 AVRIL 1994

(18)

Le Comité permanent de l'industrie tient une séance télévisée à 9 h 05, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Andy Mitchell pour Peter Adams; André Caron pour Yves Rocheleau.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche intérimaire; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Witnesses: From Canadian Exporters Association: Mark Drake, President; Guy Richard, Director, Jondar Business Corporation; James D. Moore, Vice-President Policy. *From Trust Companies Association:* John Evans, President.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

Mark Drake made a statement and, with the other witnesses from Canadian Exporters Association, answered questions.

At 10:30 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:43 o'clock a.m., the sitting resumed.

John Evans made a statement and answered questions.

At 12:25 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

Témoins: De l'Association des exportateurs canadiens: Mark Drake, président; Guy Richard, directeur, Jondar Business Corporation; James D. Moore, vice-président des politiques. *De l'Association des compagnies de fiducie:* John Evans, président.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Mark Drake fait un exposé puis, avec les autres témoins de l'Association des exportateurs canadiens, répond aux questions.

À 10 h 30, la séance est suspendue.

À 10 h 43, la séance reprend.

John Evans fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 25, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, April 21, 1994

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 21 avril 1994

• 0908

Le président: À l'ordre, s'il vous plaît!

Nous poursuivons ce matin notre étude de la question de l'accessibilité, pour les petites et moyennes entreprises, des sources traditionnelles et nouvelles de financement.

Our witnesses this morning are, first of all, from the Canadian Exporters' Association and then from the Trust Companies Association of Canada.

From the Canadian Exporters' Association we are pleased to have Mr. Mark Drake, its president. He is accompanied by several colleagues. Good morning, Mr. Drake. I welcome you to our committee and invite you to make your opening statement, but first of all please introduce the colleagues who are with you.

Mr. Mark Drake (President, Canadian Exporters' Association): Thank you very much, Mr. Chairman. We very much appreciate this opportunity.

I have two colleagues with me. Jim Moore is the vice-president of policy with the association. He's been with the association for close on 30 years and has considerable experience in this particular area we're discussing today.

Mr. Guy Richard, who comes from Montreal, has 20 years of exporter experience, much of it in the financial domain. He was general manager of two companies, small businesses, in plastics and chemicals, and was recently chief financial officer of a small business which won an export award. He is currently a director of a consulting group, Jondar Business Corporation, which specializes in obtaining finance for small business. We are particularly pleased to have him with us.

We were going to have a fourth member of the team from Montreal from a small business, but he is right up to the wall with problems with his working capital and couldn't get away. That is absolutely true. He is trying desperately to save his company because of the sorts of problems we're going to discuss today.

• 0910

Maybe I could spend a couple of minutes explaining what the CEA is. We are the Canadian Exporters' Association, a not-for-profit trade association. We have about 1,000 members across the country. They export goods and they export services.

I think what's interesting for this particular committee is that 65% of our members are small and medium-sized businesses. We've been around for 50 years, 51 years in fact. Our comments are from the exporters' perspective.

The Chairman: Order please.

We are resuming this morning our review of access by small and medium-sized businesses to traditional and new sources of financing.

Nous entendons ce matin le témoignage des représentants de l'Association des exportateurs canadiens et ensuite de l'Association des sociétés de fiducie du Canada.

Nous sommes heureux d'accueillir M. Mark Drake, président de l'Association des exportateurs canadiens. Il est accompagné par plusieurs collègues. Bonjour, monsieur Drake. Je vous souhaite la bienvenue à notre comité et vous invite à faire votre allocution liminaire, mais veuillez tout d'abord nous présenter les personnes qui vous accompagnent.

M. Mark Drake (président, Association des exportateurs canadiens): Merci beaucoup, monsieur le président. Nous vous remercions de votre invitation.

Deux collègues m'accompagnent. Jim Moore est le vice-président de l'association, responsable de la politique. Il fait partie de l'association depuis près de 30 ans et a une très vaste expérience de la question dont nous discutons aujourd'hui.

Quant à M. Guy Richard, qui vient de Montréal, il a 20 ans d'expérience en tant qu'exportateur, surtout dans le domaine financier. Il a été directeur général de deux petites entreprises, une de plastique et l'autre de produits chimiques, et dernièrement a occupé le poste d'agent financier supérieur d'une petite entreprise qui a gagné une prime à l'exportation. Il est actuellement directeur d'un groupe de consultation, Jondar Business Corporation, qui se spécialise dans l'obtention de financement pour la petite entreprise. Nous sommes particulièrement heureux de le compter parmi nous aujourd'hui.

Une quatrième personne devait nous accompagner, un chef de petite entreprise de Montréal, mais il lui a été impossible de s'absenter car il est aux prises avec des problèmes de fonds de roulement et autres. C'est la stricte vérité. Il fait des pieds et des mains pour éviter la faillite de son entreprise en raison des problèmes dont nous allons justement discuter aujourd'hui.

Je voudrais tout d'abord vous expliquer brièvement ce qu'est l'AEC. L'Association des exportateurs canadiens est un organisme professionnel à but non lucratif. Nous comptons quelque 1 000 membres au pays, des sociétés qui exportent des biens et des services.

Fait intéressant à noter pour votre comité, les petites et moyennes entreprises comptent pour 65 p. 100 des membres de l'Association. Celle-ci est en activité depuis une cinquantaine d'années, 51 ans, en fait. Les observations que nous ferons reflètent le point de vue des exportateurs.

[Texte]

SMEs, as we all know, are a very major source of new employment. In fact in the 10 years between 1979 and 1989 they generated 87% of the new jobs. With the reduction in trade barriers, the increasing market access through the Canada-U.S. Free Trade Agreement, NAFTA, and now GATT, more and more of these SMEs are moving into the international market.

I think it's well-known that the top 400 companies account for close to 80% of our export business. Recent Statistics Canada figures say there are about 60,000 other companies that account for the other 20% or so. I think this indicates we need to get more of these small companies exporting more, and becoming bigger and stronger.

Our experience is the very subject of today's committee and the subject you've been wrestling with over the last few weeks, the limited access to financing and, related to that very closely, the lack of knowledge of what's out there in terms of systems and institutions to help them.

I would now like to highlight a few of the points in our memorandum that we submitted to the committee and then open it to questions *en français ou en anglais, selon vos vœux*.

I'd like to cover four or five key points, if I may, Mr. Chairman, from the export perspective, export financing, and the needs of small and medium-sized businesses. The first is education.

The spreading of knowledge about export financing techniques and the institutions that can help them is being done by a lot of organizations. It's being done by the CEA. It's being done by the Export Development Corporation, by the Federal Business Development Bank, by provincial organizations, by the Canadian Bankers Association, and by new institutions like the Forum for International Trade Training.

The problem with this is that SMEs, by their very nature, are usually limited in terms of the time available to go to seminars and workshops. They also have limited people to go to learn what's out there, so it's easier said than done.

One of our first recommendations is that information should be made readily available for when the busy SME requires it. In our view, this really means at branch bank level, where the small companies normally go first to discuss their financing need, because banks have branches everywhere.

I think this will require further streamlining of communications between the bank branch managers and the regional international trade centres, where the Canadian banks have concentrated their export financing expertise.

It's unrealistic to expect every branch manager to be knowledgeable about finance for small business, particularly in the export-related field. The Canadian banks have set up centres. It really needs really good communication between the

[Traduction]

Les PME, comme chacun sait, constituent une source très importante de nouveaux emplois. De fait, au cours des dix années qui se sont écoulées entre 1979 et 1989, les PME ont compté pour 87 p. 100 des nouveaux emplois. Grâce à la réduction des obstacles commerciaux, à l'accès accru aux marchés aux termes de l'ALÉNA, accord de libre-échange nord-américain, et, depuis peu, du GATT, un nombre croissant de PME pénètre le marché international.

Vous savez sans doute que les 400 principales sociétés canadiennes comptent pour près de 80 p. 100 des exportations. Il ressort des données récentes publiées par Statistique Canada qu'environ 60 000 autres entreprises se partagent les 20 p. 100 qui restent. C'est dire qu'il faut aider ces petites entreprises à exporter davantage, à prendre de l'expansion et à s'affermir.

Notre expérience est au coeur même du débat d'aujourd'hui et du sujet sur lequel se penche votre comité depuis quelques semaines: je veux parler de l'accès limité au financement et, facteur étroitement lié au premier, du manque de connaissances quant aux systèmes et institutions auxquels les entreprises peuvent avoir accès pour se livrer au commerce international.

Je voudrais maintenant souligner les points essentiels du mémoire que nous avons remis au comité, après quoi nous serons prêts à répondre à vos questions *in English or in French, as you wish*.

Je voudrais traiter de quatre ou cinq grands thèmes, si vous le permettez, monsieur le président, en rapport avec la position des exportateurs, le financement des exportations et les besoins des PME. Le premier thème est l'éducation.

Bon nombre d'organismes assurent la diffusion des connaissances relatives aux techniques de financement des exportations et aux établissements susceptibles de les faciliter. Ce rôle incombe à l'Association, en collaboration avec la Société pour l'expansion des exportations, la Banque fédérale de développement, des organismes provinciaux, l'Association des banquiers canadiens et de nouveaux mécanismes, comme la Tribune d'étude de la formation en matière de commerce international.

Le problème, c'est que de par leur nature même, les PME disposent en général d'un temps limité pour participer aux colloques et ateliers. Elles disposent également de ressources humaines restreintes pour participer à ces programmes d'information, de sorte que pour elles, c'est souvent plus facile à dire qu'à faire.

L'une de nos premières recommandations est de rendre l'information immédiatement disponible aux PME affairées, lorsqu'elles en font la demande. À notre avis, cela doit se faire au niveau de la succursale bancaire où, normalement, les petites sociétés s'adressent d'abord pour discuter de leurs besoins financiers, car les banques ont des succursales un peu partout.

Il faudra pour atteindre cet objectif mieux rationaliser les communications entre les directeurs de succursale bancaire et les centres régionaux de commerce international, où les banques canadiennes ont concentré leurs connaissances en matière de financement des exportations.

Il est peu réaliste de s'attendre à ce que chaque directeur de succursale connaisse tous les aspects du financement des petites entreprises, surtout dans le domaine des exportations. Les banques canadiennes ont constitué des centres. Il faut

[Text]

branch managers and these centres and, indeed, between the banks and such institutions as the EDC. It's a very specialized field. The setting up, for example, by one of the banks recently, of an 800 information line is an approach we'd certainly encourage.

To summarize that first recommendation, Mr. Chairman, it would be helpful if there were a comprehensive guide to all export financing services and other instruments that are available in Canada to SMEs, to discuss the advantages and the disadvantages of each as opposed to giving a sales pitch for a particular tool, and discuss the application to varying SMEs, depending on their own individual circumstances. That's our first recommendation—a comprehensive guide to all export financing services that are out there.

We now come, Mr. Chairman, to the second one—I think you asked me before what our main priority is, and this would be it—which is working capital for export financing. We'd really like to encourage a more liberal approach—liberal with a small "l", I hasten to add—to export finance risk-taking without discarding prudence, of course.

We would like to see a new financial program for SME exporters in the pre-shipment phase, providing working capital to support the purchase of materials, components, parts, and even labour to be used in producing goods or services for export contracts.

Programs to serve this need are offered in some other countries. They're offered in Australia and the United States, just to take two examples. In the U.S.A. the Small Business Administration, or SBA, offers guaranteed export loans. There's Eximbank—which I think you're all aware of—which has a working capital guarantee program. We understand these two programs in the United States are being pulled together.

There are other approaches we could look at to solve this problem, which I know the committee is already aware of. They include extending the Small Businesses Loans Act, the SBLA, to cover working capital or adopting the model that exists in France, the SOFARIS model. SOFARIS is an arrangement where the finance is provided by an organization jointly owned by private financial sector institutions and the government. It provides working capital loan guarantees for smaller exporters, which covers 50% of their requirements up to about \$1 million.

[Translation]

absolument qu'il existe de bonnes communications entre les directeurs de succursale et ces centres et, en fait, entre les banques et des organismes comme la SEE. C'est un domaine très spécialisé. La création de lignes téléphoniques sans frais, comme l'a fait dernièrement l'une des banques, constitue une démarche que nous encourageons vivement.

Pour résumer cette première recommandation, monsieur le président, il serait utile d'établir un guide complet des services et des instruments de financement des exportations offerts aux PME dans l'ensemble du Canada, guide dans lequel on analyserait les avantages et les inconvénients des divers services et instruments, au lieu de faire la promotion de l'un d'entre eux en particulier; dans ce guide, on parlerait également de la façon dont ces services et instruments peuvent répondre aux divers besoins des PME en matière de financement des exportations. Voilà notre première recommandation: la préparation d'un guide complet des services existants de financement des exportations.

• 0915

Venons-en maintenant, monsieur le président, à notre deuxième recommandation, à savoir le fonds de roulement pour le financement des exportations. Vous m'avez demandé auparavant quelle était notre première priorité, et c'est celle-là. Nous souhaitons véritablement favoriser l'adoption d'une démarche plus libérale—avec un petit «l», je me hâte de préciser, pour financer les risques liés au financement des exportations sans pour autant faire fi de la prudence la plus élémentaire, cela va de soi.

Nous préconisons l'adoption d'un nouveau programme de financement destiné aux PME exportatrices; ce programme, qui porte sur la phase de pré-financement des exportations, vise à soutenir l'achat de matériaux, de composantes, de pièces, et même l'embauche d'employés, qui seront tous utilisés pour produire des biens et services aux fins des marchés d'exportation.

Certains autres pays offrent des programmes de cette nature. C'est le cas de l'Australie et des États-Unis, pour n'en citer que deux. Aux États-Unis, la Small Business Administration (SBA) offre un programme garantissant des prêts à l'exportation. Il y a Eximbank—que vous connaissez tous, je pense—qui dispose d'un programme de garantie du fonds de roulement. D'après nos renseignements, ces deux programmes sont actuellement harmonisés.

Nous pourrions envisager d'autres démarches pour résoudre le problème, lesquelles ne sont pas étrangères au comité. Je veux parler entre autres de l'élargissement de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, la LPPE, de manière à ce qu'elle s'applique aux fonds de roulement, ou l'adoption du modèle français SOFARIS. Ce dernier appartient conjointement à des institutions financières privées et au gouvernement français. Il fournit aux petits exportateurs des garanties de prêts destinées aux fonds de roulement, garanties d'une valeur maximale d'environ un million de dollars qui peuvent s'appliquer à 50 p. 100 des outils de production.

[Texte]

Mr. Chairman, I think Canada has a world-class banking system. We're very fortunate in that sense. Banks are very well placed to be the delivery mechanism for SME working capital guarantee programs. But as I mentioned before, we have to ensure that there's really close coordination between the local level, which is where the SME interacts mostly, and the regional international trade finance centres the banks have set up.

New initiatives, whether through a type of SOFARIS deal or expanding the SBLA, to support export working capital are very important and will really help in meeting the needs of SMEs in helping Canada's exports. That's our second recommendation.

There are other initiatives I'd like to cover very briefly. Working capital guarantees of the type I've mentioned could be supplemented by various other things. We could encourage export factoring—that's a very standard technique of forfeiting that is very similar—and perhaps encourage a less conservative approach by financial institutions to discounting export receivables. They are very reluctant to do this. For a company who's exporting a substantial part of their business, this can be a great disadvantage.

Moving on to another area of possible initiatives, there's one key taxation aspect that we would like to mention. This is the potential for setting up a Canadian equivalent to what's known as the FISC, the foreign international sales corporation. This is basically a 15% tax break for exporters. It's interesting to note that 70% of U.S. exports go through the U.S. FISCs.

We have argued in other places and at other times that this is an initiative the Canadian government could look at. It would be very quickly revenue neutral as it only needs a 0.2% increase in exports to pay for it. We mention this in a major paper called *Towards a New Cohesive Export Strategy*, which we circulated widely earlier in the year.

Moving on to another key area, Mr. Chairman, the Export Development Corporation is a key player in supporting SME exporters. The EDC insurance and guarantees help the availability of finance from other financial institutions. They also provide buyer credits for the bigger ticket sales sold on longer terms, which are essential to match the credits given by foreign competitors by their export credit agencies like the ECGD in the U.K.

I think the EDC services in the field of export credit insurance are particularly important to SMEs. The EDC does a good job in providing guidance on risk management—country risk, buyer risk—and the corporation has certainly been working very hard on improving its small business insurance program. They've simplified and reduced the paperwork and they're improving the delivery. This was in response to requests from the SMEs. The CEA would certainly like to commend these initiatives by the EDC.

[Traduction]

Monsieur le président, nous avons beaucoup de chance au Canada de disposer d'un système bancaire de calibre international. Les banques sont très bien placées pour exécuter les programmes de garantie des fonds de roulement destinés aux PME. Je le répète, toutefois, nous devons veiller à ce qu'il existe une coordination très étroite entre les succursales locales, auxquelles s'adressent principalement les PME, et les centres régionaux de financement du commerce international établis par les banques.

Il est très important de prendre de nouvelles initiatives, qu'il s'agisse d'un système inspiré du modèle SOFARIS ou de l'élargissement de la LPPE, en vue de soutenir le fonds de roulement destiné à l'exportation, ce qui contribuera vraiment à répondre aux besoins des PME tout en favorisant l'expansion des exportations. Cela constitue notre deuxième recommandation.

J'aimerais traiter brièvement de quelques autres initiatives. Aux garanties visant le fonds de roulement dont je viens de parler pourraient s'ajouter diverses autres mesures. Nous pourrions encourager, dans le domaine des exportations, l'affacturage—il s'agit d'une technique très courante semblable à une clause commissoire—ainsi que l'adoption d'une approche un peu moins prudente de l'actualisation des comptes clients par les institutions financières. Ces dernières sont très réticentes à cet égard. Cela peut constituer un sérieux inconvénient pour une entreprise qui exporte une grande partie de sa production.

Toujours dans le cadre des autres initiatives possibles, la fiscalité est un aspect qui mérite d'être signalé. On pourrait adopter au Canada un système équivalent au FISC, soit l'abattement fiscal aux exportations doit jouissent les sociétés américaines qui traitent avec l'étranger. Il s'agit en gros d'une remise d'impôt de 15 p. 100 destinée aux exportateurs. Fait intéressant à noter, 70 p. 100 des exportateurs américains se prévalent de cette disposition.

Nous avons déjà soutenu en d'autres temps et lieux que le gouvernement canadien pourrait se pencher sur cette initiative. Très rapidement, celle-ci n'aurait aucune incidence sur les recettes puisqu'il suffirait d'une augmentation de 0,2 p. 100 des exportations pour la financer. Nous traitons de cette question dans un important document intitulé *Vers une nouvelle stratégie d'exportation concertée* que nous avons largement diffusée au début de l'année.

Passons maintenant à un autre secteur clé, monsieur le président. La Société pour l'expansion des exportations est un intervenant essentiel dans le soutien des PME exportatrices. L'assurance et les garanties offertes par la SEE favorisent l'accès aux fonds dont disposent les institutions financières. Pour des ventes plus importantes assorties de délais de paiement prolongés, elle fournit des crédits acheteurs essentiels correspondant à ceux qu'accordent aux concurrents étrangers leurs organismes nationaux de crédit à l'exportation, comme le ECDG au Royaume-Uni.

Les services offerts par la SEE dans le domaine de l'assurance-crédit relative aux exportations sont particulièrement importants pour les PME. La société est très utile pour fournir une orientation sur la gestion des risques—associés au pays ou à l'acheteur—et elle s'est efforcée d'améliorer son programme d'assurance destiné aux petites entreprises. La société a simplifié et réduit les travaux d'écriture et amélioré l'exécution du programme, et ce, pour répondre directement aux demandes des PME. L'AEC tient à féliciter la Société pour l'expansion des exportations de ces initiatives.

[Text]

[Translation]

• 0920

I think it's true to say that this resulted in a 28% growth in the use of the small business insurance program last year. So that's a good move in the right direction.

We do have some concerns related not specifically to SMEs but to export finance in general. These are the EDC's current mandate to be financially self-supporting, as there is a risk that this can constrain its ability to provide the famous level playing field that we're after in comparison with the support provided by other countries.

This is particularly true with companies that are seeking to move into new markets, as they increasingly are, away from North America, Japan, and Europe into "higher-risk countries". That's where export credit insurance is most needed, and sometimes these markets are off cover to new exports.

We would recommend that the government, looking at the EDC's mandate even after the passing of Bill C-118, reaffirm the EDC's traditional role and goals and make it clear that these have not been superseded by new profit-making objectives. There needs to be a vision of the future and a mandate with the appropriate resources for EDC so that it can really help the exporter and maintain the level playing field against the export credit agencies, particularly those from Europe.

A brief word now, as we start to wrap up on some of the details on this, on SME involvement in capital project exports. Of course SMEs are very active as subcontractors to major exporters, but they're increasingly getting into medium-sized projects. I have to point out a slight typographical error on page 4 of our submission. It's not between \$1,000 and \$3 million; we don't come down quite that small. It's between \$100,000 and \$3 million.

These are quite difficult to finance, because of the overhead costs of structuring deals with foreign buyers. To help fill this need, the Export Development Corporation has put together a customized financing package with lines of credit in various countries. It just recently had a \$75-million additional line of credit for Mexico. This is very much to be applauded. The CEA is a strong supporter of this and believes it should be expanded and refined so that SMEs can get access and avoid administrative costs and difficulties when they're involved in medium-sized capital equipment exports. This is a great facility; it needs to be expanded.

A quick word now about the Federal Business Development Bank. It's very active in export education through their export courses for small and medium-sized exporters, and in their CASE counselling, which is special counselling provided with individual experts.

On peut dire que celles-ci se sont traduites l'an dernier par une augmentation de 28 p. 100 de l'utilisation du programme d'assurance par les petites entreprises. C'est donc un pas dans la bonne direction.

Nous avons cependant certaines inquiétudes qui ne sont pas directement en rapport avec les PME, mais plutôt avec le financement des exportations en général. En effet, la SEE a pour mandat d'être financièrement autonome, ce qui peut limiter sa capacité d'établir les fameuses règles du jeu égales, comparative-ment au soutien assuré par les organismes d'autres pays.

Cela est particulièrement vrai pour les sociétés qui cherchent à diversifier leurs marchés, ce qu'elles sont de plus en plus nombreuses à faire, abandonnant des marchés comme l'Amérique du Nord, le Japon et l'Europe pour pénétrer des «marchés à risque plus élevé». C'est dans ces pays que le besoin d'une assurance-crédit aux exportations se fait le plus sentir et parfois, dans ces marchés, les nouveaux exportateurs avancent à découvert.

Nous recommandons que le gouvernement examine le mandat de la SEE, même après l'adoption du projet de loi C-118, qu'il réaffirme le rôle et les buts traditionnels de la société et qu'il établisse clairement que ces derniers n'ont pas été supplantés par de nouveaux objectifs visant la réalisation de profits. La société a besoin d'une nouvelle vision d'avenir et d'un mandat assorti de ressources suffisantes en vertu duquel elle sera tenue, à la lumière de ce que font les organismes de crédit à l'exportation d'autres pays, surtout européens, de maintenir des règles du jeu égales.

Avant de récapituler nos recommandations, je voudrais brièvement dire quelques mots sur la participation des PME aux exportations liées à des projets d'immobilisation. Bien entendu, les PME agissent à titre de sous-traitants des exportateurs principaux, mais elles participent de plus en plus à des projets d'envergure moyenne. Je tiens à signaler une légère faute de frappe à la page 10 de notre mémoire. Ce n'est pas entre 1 000\$ et 3 millions de dollars, car nous n'avons pas de ventes aussi peu importantes, mais plutôt entre 100 000\$ et 3 millions de dollars qu'il faut lire.

Ces projets sont assez difficiles à financer en raison des frais généraux qu'entraîne la structuration de telles ventes avec les acheteurs étrangers. Pour aider à répondre à ce besoin, la Société pour l'expansion des exportations a mis sur pied des modalités de financement taillées sur mesure en établissant des marges de crédit dans divers pays. Dernièrement, elle a accordé une nouvelle marge de crédit de 75 millions de dollars au Mexique. L'AEC appuie fermement cette initiative et estime qu'elle devrait être élargie et raffinée pour que l'accès en soit simplifié pour les PME et que les frais d'administration imputables aux exportations liées à des biens d'immobilisation moins grands soient réduits. C'est un mécanisme formidable, il faut simplement en élargir la portée.

Un mot rapidement au sujet de la Banque fédérale de développement. Elle participe activement à la sensibilisation des PME exportatrices en parrainant des cours sur l'exportation et en offrant le programme de consultation CASE, programme de consultation spéciale offert par des spécialistes.

[Texte]

A few years ago, in response to an approach by the CEA, the bank established an export receivables financing program. I mentioned the problem of export receivables before. Unfortunately, it was expensive and complex to administer and this is being phased out. The FBDB is now testing a revolving export receivable credit facility, going up to \$250,000 per exporter. This initiative is something we'd certainly encourage.

It also has an export expansion loan facility with the same sort of ceiling to it of \$250,000. We're certainly encouraged to see the FBDB pursuing this, and we hope this will be a more successful initiative than their original export receivables financing program.

Finally, I have a quick word about venture capital. We've tended to focus, in all the points I've mentioned so far, on the working capital needs of SMEs, particularly as these relate to exports. Of course we recognize that there's a somewhat blurred line between working capital and equity.

We suggest that equity is important, and venture capital can play a key role in this, particularly when SMEs are in their start-up phase, but also for major expansions when SMEs that have been doing reasonably well in the domestic market are then moving into the export area. There's no question that venture capital is somewhat constrained at the moment, for a number of reasons. Maybe high taxes is one of them, looking for greater returns, and insecurity in the market.

Any arrangement that can encourage venture capital provision for SMEs is to be highly recommended, and venture capital for expansion as SMEs move into exports can be a key element in their financing. You will remember that a few years ago the QSSP program, which was geared primarily to SMEs in the high-tech area in Quebec, was quite a successful initiative.

Those are our key recommendations, Mr. Chairman.

I would like to leave the committee with two or three thoughts, if I may. In our view there is a requirement for a much more systematic and coordinated approach to direct financial support for small businesses, particularly of course from our perspective as they relate to exports.

There's a lot of private and public institutional capability out there. It should be used collaboratively for the best advantage. For SMEs it has to be user friendly, it has to be simple to administer and operate, and above all it has to be readily accessed. SMEs are not able to trek to the major centres, and certainly not to Ottawa, Toronto or Montreal. They need to be able to access this through their nearest local financial institution.

[Traduction]

Il y a quelques années, en réponse à une démarche effectuée par l'AEC, la banque a établi un programme de financement des comptes clients des exportateurs. J'ai déjà parlé du problème des comptes clients des exportateurs. Malheureusement, ce programme était coûteux et difficile à appliquer et on procède maintenant à son élimination graduelle. La Banque fédérale de développement met à l'essai un crédit renouvelable sur les comptes clients des exportateurs, assorti d'un plafond de 250 000\$ par exportateur. Nous encourageons vivement cette initiative.

La banque offre également un prêt destiné à l'expansion des exportations assorti d'un plafond identique de 250 000\$. Nous sommes très encouragés par cette nouvelle initiative de la banque et nous espérons qu'elle sera plus couronnée de succès que son programme initial de financement de comptes clients des exportateurs.

Enfin, je voudrais dire quelques mots au sujet du capital de risque. Dans tous les thèmes dont j'ai parlé jusqu'ici, nous avons mis l'accent sur les besoins des PME exportatrices en matière de fonds de roulement, surtout dans le cadre des exportations. Nous reconnaissons, cela va sans dire, que la ligne de démarcation entre le fonds de roulement et les capitaux propres est assez floue.

À notre avis, les capitaux propres sont un élément important, et le capital de risque peut jouer un rôle clé à cet égard, non seulement au stade du démarrage des PME, mais également à celui des expansions majeures auxquelles procèdent les sociétés qui ont obtenu des résultats assez bons sur le marché intérieur et qui veulent se lancer dans l'exportation. Il est évident qu'à l'heure actuelle, l'accès au capital de risque est quelque peu limité, et ce pour diverses raisons. Des impôts élevés, la recherche de rendement supérieur et l'insécurité du marché en sont peut-être quelques exemples.

● 0925

Nous recommandons vivement toute initiative susceptible de faciliter l'accès des PME au capital de risque, lequel peut constituer un élément clé du financement de l'expansion des PME qui se lancent dans l'exportation. Vous vous souvenez sans doute qu'il y a quelques années, le programme QSSP, destiné principalement aux PME dans l'industrie de la technologie de pointe au Québec, a été couronné de succès.

Voilà nos principales recommandations, monsieur le président.

Je voudrais toutefois faire part de deux ou trois réflexions au comité, si vous le permettez. À notre avis, il faut adopter, à l'égard du soutien financier direct assuré aux petites entreprises exportatrices, une démarche beaucoup plus systématique et coordonnée, surtout en ce qui a trait aux exportations qui sont notre principal centre d'intérêt.

Il existe bon nombre d'établissements publics et privés qu'il faudrait utiliser de manière optimale en axant les efforts sur la collaboration. Pour les PME, le système devrait être convivial, simple à administrer et à exploiter, et surtout il devrait être facilement accessible. Les PME ne sont pas en mesure de se rendre dans les grands centres, et encore moins à Ottawa, Toronto ou Montréal. Elles doivent pouvoir avoir accès au financement par l'entremise de l'institution financière la plus proche de leurs installations.

[Text]

The CEA is very encouraged by the work being done by this committee, and also by the banks and by federal and provincial agencies such as the EDC and FBDB. This is very high on the agenda.

Mr. Chairman, we are an active participant in a committee that is currently addressing us on the export financing needs, and it comprises many of these institutions we've mentioned today. In fact, there's a meeting which we'll be going on to after this on that very subject. We're very encouraged by all these initiatives.

To summarize, we think the key priority here is, first, a cohesive and effective working capital program to encourage small and medium-sized enterprises to maximize their export potential; second, a concerted effort to improve their knowledge of the techniques and the institutions, with greater education, and in addition, measures to encourage the flow of venture capital to SMEs. These, in addition to the other measures, would be our key priorities.

We did submit to the committee a recent study by George Tannous, who is from the University of Saskatchewan, on export financing. It's quite an interesting study. We've summarized it for the committee and we do commend it to your attention when you have a few moments.

Mr. Chairman, we very much appreciate the opportunity to give you a few of our views, I have to say from the export perspective. I hope you will bear with us, but that's our key interest. As I said, 65% of our members are SMEs and we have their interests very much at heart. We certainly appreciate this opportunity and would be happy to try to answer any questions that you may have.

The Chairman: Thank you, Mr. Drake, for your presentation, which certainly touches on many questions that are at the heart of our committee's concerns.

I would invite our colleague from the Bloc québécois à poser des questions.

M. Caron (Jonquière): Dans votre première recommandation, vous dites qu'un programme de fonds de roulement cohérent et efficace encouragera les sociétés à organiser leurs possibilités au chapitre des exportations.

Si je comprends bien, il y a actuellement un certain nombre de programmes et des institutions financières qui font des efforts pour faciliter l'accès à l'exportation pour les PME exportatrices. Il y a des agences ou des sociétés gouvernementales qui font des choses dans ce domaine-là.

Vous parlez d'un service cohérent et efficace. D'après votre estimation, les sommes totales qui sont actuellement consacrées à ces fonds de roulement au Canada sont-elles suffisantes pour les besoins de la PME qui veut exporter? Si elles sont suffisantes, c'est peut-être une question de cohérence ou de coordination entre les différents services. À ce moment-là, qu'est-ce que vous suggèreriez? Est-ce que vous suggèreriez un programme particulier ou une centralisation des sources pouvant être affectées à des fonds de roulement?

[Translation]

L'AEC est très encouragée par l'étude entreprise par le comité, ainsi que par les banques et les organismes fédéraux et provinciaux comme la SEE et la Banque fédérale de développement. Cette question fait partie de leur priorité.

Monsieur le président, notre association participe activement à un comité qui nous met au fait des besoins des entreprises en matière de financement des exportations et qui se compose de représentants des institutions dont nous avons parlé aujourd'hui. En fait, nous devons après cette séance assister à une réunion qui portera justement sur cette question. Toutes ces initiatives nous paraissent fort encourageantes.

En résumé, nous croyons qu'il faut accorder la priorité, tout d'abord à un programme de fonds de roulement cohérent et efficace qui encouragera les petites et moyennes entreprises à optimiser leurs possibilités au chapitre des exportations; deuxièmement, un effort concerté visant à améliorer les connaissances dont disposent les PME à l'égard des techniques de financement et des institutions existantes, en mettant l'accent sur l'éducation, et en outre, des mesures visant à encourager la disponibilité de capital de risque pour les PME. Toutes ces mesures, outre les autres initiatives dont j'ai parlé, constituent nos priorités essentielles.

Nous avons remis au comité le rapport d'une étude récente réalisée par George Tannous, de l'Université de la Saskatchewan, sur le financement des exportations. Cette étude est des plus intéressantes. Nous l'avons résumée par la gouverne du comité et nous vous recommandons fortement d'y jeter un coup d'oeil lorsque vous en aurez le temps.

Monsieur le président, nous vous remercions sincèrement de nous avoir invités à vous faire connaître la position des exportateurs. J'espère que vous serez indulgent à notre égard, mais c'est notre centre d'intérêt. Je le répète, 65 p. 100 de nos membres sont des PME dont les intérêts nous tiennent à coeur. Nous vous remercions de votre invitation et serons heureux de répondre aux questions que vous voudrez bien nous poser.

Le président: Merci, monsieur Drake, de votre exposé qui aborde bon nombre de questions qui intéressent directement notre comité.

J'invite nos collègues du Bloc Québécois to ask their questions.

Mr. Caron (Jonquière): In your first recommendation, you refer to a cohesive and effective working capital program which will encourage companies to maximize their export potential.

If I understand you correctly, there are out there a number of programs and financial institutions that are taking initiatives to help exporting SME's access foreign markets. We have government agencies or corporations already acting in this regard.

You refer to a cohesive and efficient service. According to your estimation, are those funds earmarked for working capital in Canada enough to meet the needs of SMEs that want to become exporters? If those funds are sufficient, it may be a matter of cohesion or coordination between various services. If that is the case, what would you suggest? Would you suggest setting up a specific program or centralizing the sources that might be used for working capital?

[Texte]

[Traduction]

● 0930

En somme, est-ce qu'il y a assez d'argent au Canada qui est consacré aux fonds de roulement? Est-ce simplement une question de coordination, d'information et de rationalisation des sources ou s'il n'y a pas assez d'argent?

Mr. Drake: That's a very interesting and very good question.

Vous m'excuserez si je réponds en anglais à vos questions, mais il s'agit d'une question technique assez compliquée.

I'm going to ask my friends to fill in on this. I think our views are that it's primarily a question of access and cohesion and pulling them together. There are of course questions about the sufficiency of money that's available, for example, in Canada account and to support the equity base for the EDC, and there is no doubt that there are limitations in that domain. But I think when it comes to working capital guarantees, which is our key point for small and medium-sized exporters, it's primarily a question of information, of access, and of cohesion, as you put it, to bring these together and make them available easily and readily to the SME where they are based, rather than a lack of money per se.

Guy, would you like to add anything,

en français, si vous le voulez.

M. Guy Richard (directeur, Jondar Business Corporation, Association des exportateurs canadiens): Mon rôle est d'aider les entreprises à trouver du financement. Si mon entreprise existe, c'est parce que les gens sont très confus. Ils ne savent pas comment se retrouver dans tous ces programmes. Il n'y a pas d'endroit centralisé où le tout est coordonné.

Vous me demandez si les fonds de roulement sont suffisants. Je dirais qu'ils sont suffisants pour la moyenne entreprise et pour la grande entreprise, mais qu'ils ne le sont pas pour la petite entreprise. La petite entreprise qui tente d'exporter peut obtenir du financement pour de l'équipement dans le cadre de plusieurs programmes, mais lorsqu'il s'agit de bâtir des inventaires et de faire face à des commandes qu'on a déjà en main, les institutions financières ne sont pas prêtes à dépasser la marge qu'elles peuvent accorder selon les inventaires actuels.

Dans un deuxième temps, même si je ne prêche pas pour ma paroisse, je recommanderais également qu'on examine la possibilité de préparer un manuel qui consoliderait tous les programmes et qui comprendrait un genre de table de décisions. Le petit entrepreneur, qui souvent n'a pas les moyens de payer pour faire des développements à l'étranger, n'obtient pas de financement pour bâtir des stocks et faire face aux commandes et doit, en plus de cela, payer des spécialistes et des conseillers pour l'aider à passer à travers tout cela et à s'y comprendre. Souvent, il hésite à aller voir son banquier parce qu'il n'est pas certain qu'il va se faire offrir la meilleure chose. Il ne connaît pas tous les programmes et il n'a pas toujours le temps de les étudier.

Tels sont les besoins, à mon avis.

In short, is there enough money available in Canada for working capital? Is it just a question of coordination, information and streamlining of sources or is there a shortage of money?

M. Drake: C'est une question excellente et très intéressante.

Please excuse me for answering in English, but it is a fairly complex and technical question.

Je demanderais à mes collègues de compléter ma réponse. Je pense qu'à notre avis, c'est surtout une question d'accès, de cohésion et de coordination. Naturellement, on peut se demander si le problème ne vient pas de ce qu'il n'y a pas assez d'argent, par exemple dans les caisses, pour financer la SEE, et il est certain qu'il y a des limites dans ce domaine. Mais je pense qu'en matière de garantie du fonds de roulement, ce qui est le problème fondamental pour les PME exportatrices, il s'agit surtout d'une question d'information, d'accès et de cohésion, comme vous le dites, c'est-à-dire qu'il s'agit de pouvoir mettre rapidement ces fonds à la disposition de la PME là où elle se trouve, plutôt que d'une question de pénurie d'argent en soi.

Guy, vous voulez ajouter quelque chose,

in French if you like.

Mr. Guy Richard (Director, Jondar Business Corporation, Canadian Exporters Association): My role is to help businesses obtain funding. My firm exists because people are totally confused. They cannot find their way among all those programs. There is no clearing house to coordinate everything.

You want to know if there is sufficient working capital. I would say there is for medium and large businesses, but not for small businesses. A small business trying to export may obtain funding for capital investment from various programs, but when it comes to building up stocks and facing up to orders that have been received, financial institutions are reluctant to increase the margin they can offer based on the existing inventories.

In the second place, even if this is not a self-serving argument, I would also recommend that we consider drafting a booklet which would consolidate all the programs and include a kind of decision table. The small business manager who often cannot afford to travel abroad, who cannot obtain funds through built up stocks and has to meet his orders is forced on top of that to pay experts and advisors to help him to find and understand his way among all those things. He will often hesitate to talk to his bank manager because he is not sure he will be offered the best solution. He is not aware of all the existing programs and he does not always have the time to study them.

Those are the needs in my opinion.

[Text]

Mr. Drake: Mr. Chairman, I think we mustn't forget, as we mentioned, that the banks have an extremely good network right across the country, and if we can make this information available right out through the local networks and have guarantees so loans can be made available through the local networks, this is going to help the SME enormously, and this has to be one key, key recommendation.

• 0935

The Chairman: If I may pursue that for a moment, the question by our colleague was whether enough money is devoted or whether it is a matter of information or pulling things together. You said money isn't required; it's a matter of information or access.

The working capital guarantee program of the Export-Import Bank of the United States, according to information we received from the Canadian Bankers Association, works somewhat like this. First, the Export-Import Bank guarantees 100% of the principal and the interest of the loan in return for a \$100 processing fee and an upfront facility fee of 1.5% of the amount loaned to the exporter.

The first question that came to my mind when I read that was: what is this cost? If the exporter pays a \$100 processing fee, first of all, that seems to be pretty low. An upfront facility fee of 1.5% of the amount loaned to the exporter maybe covers the whole cost to the program. Maybe it is almost like insurance.

You are recommending this mechanism or this financing vehicle. Do you have an evaluation of the U.S. program? Do you know what it costs the government? What would it cost the Canadian government to set up such a program, or would it be totally self-financing? Are you saying, in essence, it would be totally self-financing and not cost the government anything? It is like a matter of insurance.

Mr. Drake: Maybe I could ask Mr. Moore to have a word on this one. He's quite familiar with the Export-Import Bank model.

Mr. James D. Moore (Vice-President, Policy, Canadian Exporters' Association): The Export-Import Bank model, in our view, is a very attractive one. They've also had problems with confusion in the marketplace because the small business administrations had a similar program. Our view is that it is not working as well as it might, and it may not be the best model for Canada.

In terms of costs, yes, there is a need for more resources in a guarantee-type program, but also, yes, if the program works satisfactorily, it is a guarantee program. There are fees associated with them and it should not be expensive for the government or whoever administers the program.

Mr. Murray (Lanark—Carleton): I would like to explore the question of export financing, particularly as it relates to the EDC and the experience of small businesses with EDC.

I imagine small businesses wouldn't have much demand for concessional financing. I don't know if that's true or not. I would think it would be mainly larger exporters looking for concessional financing or Canada account financing.

[Translation]

M. Drake: Monsieur le président, je crois qu'il ne faut pas oublier, comme nous le disions, que les banques disposent d'un excellent réseau à travers tout le pays et que si nous pouvons communiquer ces informations par le biais des réseaux locaux et disposer de garanties grâce auxquelles il sera possible de consentir des prêts par le biais de ces réseaux, on aidera énormément les PME. Cela doit être l'une des recommandations les plus fondamentales.

Le président: Si vous me permettez de continuer un instant sur cette question, notre collègue voulait savoir si c'était une question de manque d'argent ou une question d'information et de coordination. D'après vous, ce n'est pas un problème d'argent, mais un problème d'information ou d'accès.

D'après les informations que nous a communiquées l'Association des banquiers canadiens, le programme de garantie du fonds de roulement de la Export-Import Bank aux États-Unis fonctionne à peu près de la façon suivante. Premièrement, la Export-Import Bank garantit 100 p. 100 du principal et de l'intérêt de l'emprunt moyennant des frais administratifs de 100\$ et des frais initiaux représentant 1,5 p. 100 du prêt accordé à l'exportateur.

La première question que je me suis posée en lisant cela a été de savoir à quoi correspondait ce coût. Si l'exportateur paye au départ des frais administratifs de 100\$, cela semble très peu. Mais des frais initiaux de 1,5 p. 100 du montant prêté à l'exportateur peuvent peut-être couvrir la totalité du programme. C'est peut-être comme une sorte d'assurance.

Vous recommandez ce mécanisme de financement. Avez-vous une évaluation du programme américain? Savez-vous ce qu'il coûte au gouvernement? Que coûterait la mise en place d'un tel programme au gouvernement canadien? Pourrait-il s'autofinancer entièrement? Voulez-vous dire qu'il s'autofinancerait complètement sans rien coûter au gouvernement? C'est un peu comme une assurance.

M. Drake: Je pourrais peut-être demander à M. Moore de vous répondre. Il connaît bien le modèle de la Import-Export Bank.

M. James D. Moore (vice-président, politique, Association des exportateurs canadiens): Le modèle de la Import-Export Bank est à notre avis très attrayant. Ils ont aussi eu un problème de confusion sur le marché parce que les administrations des petites entreprises avaient un programme analogue. Nous pensons que ce système ne fonctionne pas aussi bien qu'il le pourrait, et qu'il n'est pas nécessairement le meilleur modèle pour le Canada.

En termes de coût, on aurait effectivement besoin de plus de ressources pour un programme qui servirait en quelque sorte à offrir des garanties, mais si le programme fonctionne de façon satisfaisante, c'est effectivement un programme de garantie. Il comporte des frais et il ne devrait pas coûter cher au gouvernement ou à quiconque administre ce programme.

M. Murray (Lanark—Carleton): J'aimerais approfondir la question du financement des exportations en particulier dans le contexte de la SEE et de l'expérience des PME auprès de la SEE.

J'imagine que les petites entreprises ne demandent pas beaucoup de financement de faveur. Je ne sais pas si c'est vrai ou non. J'aurais tendance à penser que ce sont surtout les gros exportateurs qui demandent un financement à des conditions privilégiées ou un financement par le compte du Canada.

[Texte]

[Traduction]

I am curious as to whether there is a perception among small businesses that larger companies tend to scoop up most of the financing that is available. Even when there are established lines of credits on a consensual basis, I wonder if there is very little left over for small businesses. Is it more attractive to the EDC, for example, to deal with the larger firms than the small companies?

Mr. Drake: I think there is a perception that the EDC is out there primarily to help the large company with the large project, but that is not necessarily the case in practice. As I mentioned, EDC has certainly been much more active with small and medium-sized exporters.

Jim, would you like to add something to that?

Mr. Moore: I'll just emphasize the point that Mr. Drake mentioned earlier. While small business is not normally directly involved in things in things like the Canada account or long-term financing, there are some exceptions that we touch on in our brief.

The real thing to emphasize is that the large exporters on these projects subcontract a great deal of the work involved. Some subcontracts will go to small business right across the country. In one case we analysed several years ago, the prime contractor, who was the beneficiary of long-term financing support from the EDC, had something over 500 sub-suppliers accounting for over 80% of the value of the project they were exporting. In other words, you could almost lock on them as being an export consortium that came up under the head of "the prime contractor". It wasn't actually an export consortium, but you could look at it in that way.

• 0940

Mr. Drake: I think Mr. Richard would like to add something.

Mr. Richard: Just three very quick points.

From what I hear, things are definitely getting better in terms of service and less red tape and costs for the small business in terms of credit insurance with the EDC.

Secondly, I would like to point out as well that small and medium-sized businesses get the benefit of this type of insurance primarily from protecting their risk on collections. I am being told regularly by small business people that it does not become a negotiating factor when perhaps they are trying to obtain a higher percentage of credit margin because of the fact that they have accounts that are credit insured. The banks' responses to this are usually to the effect that: we are happy that you are insured, but we are not in the business of making claims. So in the end it doesn't make much difference to whether or not you are going to get more margin from the bank, going back indirectly to this working capital issue.

Mr. Murray: Mr. Drake also mentioned countries that are off cover. I am interested in whether that is an opportunity for small businesses in that quite often countries that are off cover offer a chance for a company that is willing to get involved in that country to build a base for future exports and eventually the banks or the EDC come on board and the country is back in the good graces.

Je me demande si les petits entrepreneurs ont l'impression que les grandes entreprises épongent la quasi totalité des fonds disponibles. Même quand on s'entend pour établir des lignes de crédit, je me demande s'il reste grand-chose pour les petites entreprises. Par exemple, est-il plus intéressant pour la SEE de traiter avec de grandes entreprises plutôt que des petites?

M. Drake: Je pense que les gens ont l'impression que la SEE est là surtout pour aider les grandes entreprises qui réalisent des projets de grande envergure, mais ce n'est pas nécessairement le cas dans la pratique. Comme je vous le disais, la SEE a considérablement accru ses activités auprès des PME exportatrices.

Jim, vous voulez ajouter quelque chose?

M. Moore: Je vais seulement renforcer ce que disait M. Drake tout à l'heure. Bien que les petites entreprises n'aient pas normalement accès à des choses comme le compte du Canada ou le financement à long terme, il existe des exceptions auxquelles nous faisons allusion dans notre mémoire.

Ce qu'il faut bien souligner, c'est que les grands exportateurs sous-traitent une bonne partie du travail de leurs projets. Certains de ces contrats de sous-traitance sont accordés à de petites entreprises de tout le pays. Dans un cas que nous avons analysé il y a quelques années, l'entrepreneur principal, qui bénéficiait d'un soutien de financement à long terme de la part de la SEE, avait plus de 500 sous-traitants représentant plus de 80 p.100 de la valeur totale du projet réalisé à l'étranger. Autrement dit, on pouvait pratiquement les considérer comme un consortium d'exportation sous la rubrique «entrepreneur principal». Ce n'était pas vraiment un consortium d'exportation, mais on pouvait le considérer comme tel.

M. Drake: Je crois que M. Richard voudrait ajouter quelque chose.

M. Richard: Trois remarques très rapides.

D'après ce que j'entends, il y a une nette amélioration du service, moins de paperasserie et de coûts pour obtenir une assurance crédit auprès de la SEE.

Deuxièmement, je voudrais préciser aussi que les petites et moyennes entreprises bénéficient de ce genre d'assurance essentiellement pour se protéger en matière de recouvrement. Les dirigeants de PME me disent régulièrement que le fait d'avoir une assurance crédit ne compte pas dans les négociations qu'ils peuvent mener avec une banque pour obtenir une marge de crédit plus importante. En général, les banques se contentent de leur répondre: nous sommes très heureux que vous soyez assurés, mais nous ne sommes pas là pour demander des indemnités. Donc, ce n'est finalement pas un élément qui vous permettra d'obtenir de votre banque une marge supplémentaire, pour en revenir à cette question du fonds de roulement.

M. Murray: M. Drake a aussi parlé des pays où les exportateurs sont à découvert. Je me demande s'il n'y a pas là un créneau intéressant pour les petites entreprises car ces pays sont très souvent une occasion à saisir pour des sociétés prêtes à y établir une tête de pont en vue d'exportations futures le jour où finalement les banques et la SEE décident d'aller de l'avant et où le pays est de nouveau accepté.

[Text]

I just wonder if it is a correct perception that there might be some potential niche players in some of these off-country markets, particularly smaller and medium-sized businesses, and if we should be looking at creative ways to finance those exports.

Mr. Drake: I agree, because it seems to me that it is wrong for the organization that is fundamentally meant to be supporting our exporters financially as an export guarantee agency, if you like—if that is what its fundamental mandate is—not to be out there when the small and medium-sized companies are willing to go to a country such as Vietnam, to take a particular case we can focus on, where there are tremendously interesting new opportunities but where the cover might not yet be available.

We have to find mechanisms, and if that is not something that EDC's mandate allows it to do, then we have to find some alternative. But SMEs have to be encouraged to take these initiatives, because if we don't move into these markets where Canada has niches and where we can play a role by going out and getting the business, then we are going to suffer because we will be an also-ran.

Mr. Murray: I agree that Vietnam is a particularly good example, and I think Canada had an opportunity there to move perhaps some months or years before it was able to.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Gentlemen, it is of particular interest to me to discuss the issue of working capital and your views on it.

Specifically, we had witnesses from Ontario: Dr. Forder from Woodstock, Ontario, who was exporting emergency vehicles to the United States, and Dr. Landry, who was involved with making mini-fridges. One of the points that came out very clearly is the issue of the lack of working capital in order to prepare for the export of their material or their product.

Do you think the five or six chartered main-line banks in Canada understand that subject of working capital for exporters in Canada?

Mr. Drake: I think that at the senior level they understand it perfectly well. It is an absolutely critical issue, and you are right to come back and highlight that.

I am not sure how big these two companies were. I would have to say that it doesn't sound as though their membership were members of the CEA, and maybe they should be.

For most medium-sized SMEs, their key point of access is their local bank, and if the collateral is already tied up, if inventories and domestic receivables are already in hock to the bank, then this is where, when the company wants additional working capital, their line of credit is already used up and the bank manager says, sorry chum.

● 0945

Mr. Zed: That's exactly the problem both of those individuals encountered.

Mr. Drake: Yes, I think the top levels of the banks understand this problem perfectly well. It's getting the will to do something about it.

[Translation]

Je me demande si j'ai raison de penser qu'il y a peut-être des créneaux à exploiter dans certains de ces pays, en particulier pour les PME, et que nous devrions peut-être essayer de trouver des formules novatrices pour financer ces exportations.

M. Drake: Je suis bien d'accord, car je crois que c'est une erreur de la part de l'organisme qui est fondamentalement censé aider financièrement nos exportateurs en leur apportant une garantie pour leurs exportations, si vous voulez—si c'est vraiment là son mandat fondamental—de ne pas apporter son appui aux petites et moyennes entreprises qui seraient prêtes à s'installer dans un pays comme le Vietnam, pour prendre un exemple précis, où il y a des occasions extraordinaires à saisir, mais où ne bénéficions pas encore d'une couverture.

Il faut trouver des mécanismes, et si cela ne peut pas se faire dans le cadre de la SEE, il faut trouver autre chose. Mais il faut encourager les PME à prendre ce genre d'initiative car si les entreprises canadiennes ne s'installent pas dans ces créneaux où elles peuvent jouer un rôle et saisir des marchés, elles souffriront et elles resteront sur la touche.

M. Murray: Le Vietnam est effectivement un excellent exemple, et je pense que le Canada aurait pu y avancer son pion plusieurs mois ou même plusieurs années plus tôt.

M. Zed (Fundy—Royal): Messieurs, je suis particulièrement heureux de pouvoir vous demander votre point de vue sur cette question du fonds de roulement.

Nous avons en particulier entendu des témoins de l'Ontario, M. Forder, de Woodstock, qui exporte des véhicules d'urgence vers les États-Unis, et M. Landry qui fabrique des mini-réfrigérateurs. Ce dont ils se sont très clairement plaints, c'était de disposer d'un fonds de roulement insuffisant pour pouvoir fabriquer leurs produits destinés à l'exportation.

Pensez-vous que les cinq ou six grandes banques à charte du Canada comprennent le problème du fonds de roulement que connaissent les exportateurs canadiens?

M. Drake: Je crois qu'au sommet on le comprend très bien. C'est une question fondamentale et vous avez raison de le souligner.

Je ne sais pas quelle est la taille de ces deux entreprises. Je n'ai pas l'impression qu'elles appartiennent à la AEC, et elles devraient peut-être le faire.

Le point d'accès essentiel pour la plupart des PME, c'est leur banque locale, et si elles ont déjà donné leurs biens en nantissement, si leurs stocks et leurs comptes clients intérieurs sont déjà donnés en garantie à la banque, le jour où le directeur de l'entreprise vient trouver son directeur de banque pour lui demander un fonds de roulement supplémentaire alors qu'il a déjà épuisé sa ligne de crédit, le directeur de banque lui répond: désolé, mon vieux.

M. Zed: C'est exactement le problème qu'ils ont eu tous les deux.

M. Drake: Oui, je pense que les hautes instances des banques comprennent parfaitement le problème. La question, c'est de savoir si l'on veut faire quelque chose pour le résoudre.

[Texte]

Mr. Zed: As you may be aware, next week senior bankers from across Canada will be coming before our committee. Perhaps you could offer some suggestions or questions we might ask senior bankers to get the message for export throughout the country.

Mr. Drake: I think the banks are looking for some sort of guarantee. The banks will provide working capital if they don't think they'll lose their shirts on it.

Perhaps there can be some arrangement to help the banks overcome this problem with a working capital guarantee of some kind.

Mr. Zed: Is that in the banks' proposal?

Mr. Drake: That's right. When we talk about cohesiveness and using the public and private institutions collaboratively, this is what we're talking about. We can encourage the banks to do more in this particular field by providing some guarantees.

Mr. Zed: Would you offer our committee a suggestion from your experience as to where you might consider instituting a working capital guaranteed program like the Eximbank? Would you do it through the Export Development Corporation by adding another capacity to its constitution, through the Federal Business Development Bank, or through a separate program?

Mr. Moore: When this issue was first pushed hard by the association we favoured the EDC. We approached the EDC—and this was some years ago—because of its knowledge, background and experience with export markets, country risk and so on. It felt it was not in the business of providing what in effect is working capital and declined.

We approached the Federal Business Development Bank and it responded by setting up an export guarantee program such as we're advocating. The FBDB doesn't have the expertise. It has 75 branches across the country, which is a good geographic spread, but its managers don't really have much expertise in things international.

Furthermore, the program has not succeeded largely because it required involvement of the EDC for insurance and delivery through the commercial banking system. The three players all wanted to make a profit on the transaction. There were difficulties in the paperwork among the three organizations. It was very, very costly and the program didn't work as a consequence.

I understand the FBDB is in the process of withdrawing it and replacing it with two new programs that will be direct. They won't involve the delivery mechanisms the chartered banks have, and I think that will be a fundamental weakness in the programs they're moving ahead with. They are still excellent programs from what we have heard, and I'm sure you'll be hearing more about them, if you haven't already.

Mr. Zed: So if you had a preference, it would be for the Export Development Corporation for its expertise, but the chartered banks also have that expertise. I'm not trying to put words in your mouth, but you seem to be suggesting that expertise hasn't filtered through to other branches within the banking system.

[Traduction]

M. Zed: Comme vous le savez peut-être, nous allons rencontrer la semaine prochaine de hauts dirigeants de banques canadiennes. Vous pourriez peut-être nous suggérer des questions à leur poser pour leur faire comprendre le problème des exportations.

M. Drake: Je pense que les banques veulent avoir des garanties. Elles sont d'accord pour fournir un capital de roulement à condition de ne pas risquer d'y perdre leur chemise.

Il y aura peut-être un moyen d'aider les banques à surmonter ce problème en leur fournissant une forme quelconque de garantie sur ce fonds de roulement.

M. Zed: C'est dans la proposition des banques?

M. Drake: En effet. C'est à cela que nous pensons quand nous parlons de cohésion et de collaboration entre les établissements publics et privés. Nous pouvons encourager les banques à en faire plus dans ce domaine en leur donnant des garanties.

M. Zed: D'après votre propre expérience, pourrait-on envisager un programme de garantie du genre Eximbank? Le feriez-vous par le biais de la Société pour l'expansion des exportations en élargissant son mandat, par le biais de la Banque fédérale de développement ou dans le cadre d'un programme complètement distinct?

M. Moore: Quand nous avons posé la question, nous avons penché pour la SEE. Nous avons contacté la SEE—c'était il y a quelques années—parce qu'elle avait une bonne connaissance et une bonne expérience des marchés d'exportation, des risques à l'étranger etc. Ces directeurs nous ont répondu qu'ils n'étaient pas là pour fournir des fonds de roulement et ont décliné l'offre.

Nous avons contacté la Banque fédérale de développement qui a répondu en mettant sur pied le genre de programme de garantie des exportations que nous recommandons. La BFD n'a pas l'expertise voulue. Elle a 75 succursales bien réparties dans le pays, mais ces directeurs ne connaissent pas bien les questions internationales.

En outre, ce programme n'a pas été une réussite surtout parce qu'il fallait faire appel à la SEE pour l'assurance et au réseau de banques commerciales pour l'exécution. Les trois intervenants voulaient tous rentabiliser la transaction. Il y a eu des problèmes de paperasserie dans les trois organisations. Tout cela a coûté extrêmement cher et a entraîné l'échec du programme.

Je crois savoir que la BFD est en train de le supprimer pour le remplacer par deux nouveaux programmes qui seront directs. Ils ne feront plus intervenir les mécanismes d'exécution des banques à charte, et je pense que ce sera une des faiblesses fondamentales de ces programmes. Ce sont d'excellents programmes, d'après ce que j'ai entendu dire, et je suis certain que vous en entendrez encore parler si ce n'est pas déjà le cas.

M. Zed: Donc, si vous aviez le choix, vous opteriez pour la Société pour l'expansion des exportations étant donné son expertise, mais vous dites que les banques à charte ont aussi cette expertise. Je ne veux pas vous faire dire ce que vous ne dites pas, mais vous avez l'air de penser que cette expertise ne s'est pas étendue aux autres domaines du secteur bancaire.

[Text]

Mr. Moore: I think we're suggesting the expertise is with the EDC. Whether it should be the body to deal with the program is something else, because this is not its business. The delivery is probably best handled through the banking system. I'm not sure, but I think the Eximbank model is the one we would want to follow.

Mr. Zed: It seems a little complicated.

• 0950

Mr. Moore: An extension of the Small Business Loans Act into working capital would be by far the simplest and most effective.

Mr. Zed: That's very helpful. Thank you very much.

Mr. Drake: Mr. Chairman, may Mr. Richard add a point?

Mr. Richard: The fact that EDC has only half a dozen branches across the Canada would make it pretty difficult for this to function as well. In addition, I would like to suggest that the types of programs under some form of small business loan through the banks for working capital could perhaps be combined with a certain amount of loan forgiveness related to job creation, for example. I think that would be of benefit in many areas at the same time.

Finally, I would like to say that there is only one bank right now in all Canada that does discounting with forfeiting. I myself have experienced often with clients that I actually have to go to U.S. banks—

Mr. Zed: Which bank is that?

Mr. Richard: Royal Bank.

I have experienced that I have had to go to the U.S. for my clients to obtain discounting on their receivables. This is a form of discounting where, 24 hours after you invoice your customer, the money is in your bank account, which then allows some working capital to produce goods for the next shipment that is coming up when you can't get it in the normal form at your bank.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): I have a couple of technical questions.

First, before we move into anything else, you indicated earlier that 400 companies, approximately, represent about 80% of the export business, that there were about 60,000 that were supplying the other 20%, and that your interest was in shoring up, if you will, the 60,000 and getting them to be a little more competitive or to get a larger market share.

There are two kinds of questions that flow from this. One, how would you propose that be done so that these 60,000 could be encouraged to be more successful? Secondly, if that were done, would that affect the market sharing? Would that put them in direct conflict with the 400 that already have 80% of the export business?

Mr. Drake: Let me answer the second part of your question first, Mr. Schmidt, if I may. The 400 include really the world-class players, the Bombardiers and the Lavalins of this world. The small exporters are not likely to be competitive with

[Translation]

M. Moore: D'après nous, c'est la SEE qui a cette expertise. Quant à savoir si c'est cette société qui devrait s'occuper du programme, c'est une autre question car ce n'est pas sa vocation. Le réseau bancaire est probablement le mieux placé pour l'exécution. Sans en être certain, je pense que le modèle Eximbank serait une bonne formule.

M. Zed: Cela a l'air assez compliqué.

M. Moore: La formule de loin la plus simple et la plus efficace serait d'étendre la Loi sur les prêts aux petites entreprises aux fonds de roulement.

M. Zed: C'est une suggestion très utile. Merci beaucoup.

M. Drake: Monsieur le président, M. Richard pourrait-il ajouter un mot?

M. Richard: Le fait que la SEE n'ait qu'une demi-douzaine de succursales à travers tout le Canada ne faciliterait pas les choses. Je pense en outre qu'on pourrait combiner les programmes de prêt des banques aux petites entreprises pour leur fournir un fonds de roulement à une certaine forme de remise de dette liée à la création d'emplois, par exemple. Je pense cela serait utile dans de nombreux domaines en même temps.

Enfin, je précise qu'une seule banque au Canada pratique l'actualisation des comptes en ajoutant une clause commissaire. J'ai personnellement connu beaucoup de clients qui ont dû se tourner vers des banques américaines. . .

M. Zed: De quelle banque parlez-vous?

M. Richard: La Banque royale.

Il m'est arrivé de devoir aller aux États-Unis pour faire actualiser les comptes—clients de mes clients. Avec cette forme d'actualisation, 24 heures après la facturation de votre client, l'argent est versée sur votre compte bancaire, ce qui vous permet de disposer d'un fonds de roulement pour produire votre prochaine livraison alors que votre banque nous vous fournirait pas normalement ce capital.

M. Schmidt (Okanagan-Centre): J'ai quelques questions techniques à poser.

Premièrement, avant de passer à autre chose, vous avez dit tout à l'heure qu'approximativement 400 entreprises représentaient environ 80 p. 100 du commerce d'exportation, qu'il y en avait à peu près 60 000 qui fournissaient les 20 p. 100 restants, et que ce qui vous intéressait, c'était de consolider en quelque sorte ces 60 000 entreprises pour leur permettre d'être un peu plus concurrentielles ou d'avoir une part un peu plus importante du marché.

Cela m'amène à poser deux types de questions. Premièrement, comment pensez-vous inciter ces 60 000 entreprises à mieux réussir? Deuxièmement, si c'est le cas, est-ce que cela aura des répercussions sur le découpage du marché? Ces entreprises entreprennent-elles en conflit direct avec les 400 sociétés qui contrôlent 80 p. 100 du marché des exportations?

M. Drake: Je vais commencer par répondre à la deuxième partie de votre question si je le peux, monsieur Schmidt. Ces 400 entreprises, ce sont vraiment les entreprises de la ligue mondiale, les Bombardiers ou les Lavalins. Les petits

[Texte]

them. Very often they're a subcontractor to them, and if they're exporting in their own right it's in a niche which these world-class players are not occupying. I don't think there is a question of direct competition except in a few cases.

We must be careful with this 60,000 figure because it's a StatsCanada figure, and obviously it includes people who have just done one or two small shipments across the border into the States.

What we're suggesting is that where the growth is going to occur in exports is going to be with the SMEs rather than with 400 that already have substantial business and it's difficult to make it grow. What we need to do is to set up mechanisms, and financing is one of them, to encourage, not necessarily 60,000, but to encourage the 10,000 strongest of these to really get into exports and be successful. That's really what we're looking at. I think there is a danger in looking at this 60,000 because a lot of these are never going to be really successful in the export area.

Mr. Schmidt: I am very happy that you clarified that because I thought, my goodness, what are these people talking about? You are really talking about 10,000, not 60,000.

Mr. Drake: That's right, in terms of serious exporters. But that's a StatsCan figure and so we quoted it just to make the point.

Mr. Schmidt: Well, you made your point.

My other point, Mr. Chairman, has to do with the business of education. It is pretty clear to me that you gave a lot of credit to the network that the chartered banks have across the country, saying this is an excellent way of disseminating information and making a lot of people conversant with what could be and should be understood. Yet at the same time there seems to be a difficulty in branch managers actually understanding what happens, and so the banks themselves also seem to have a contradictory problem: on the one hand, a vast network and an expectation created for these exporters and other small businesses, and on the other, not being able to deliver because the training isn't there.

• 0955

Is there a reason why the bank managers across the country are somehow not up to speed in their knowledge about the things they should have knowledge about?

Mr. Drake: We've discussed this with many friends in the banking industry, most of whom are members of the AEC.

I think it's unrealistic to expect the local branch manager in Chicoutimi to know the full details of all the mechanisms in international trade finance, which are quite complex. Certainly the banks have to educate their local branch managers up to a certain level, but then in our view they have to get a really good communication system going between their branches, to the international trade centres, which they are setting up across the country, so the branch manager can tune in directly and maybe even put his own customer directly in touch with that centre.

[Traduction]

exportateurs ne peuvent pas vraiment les concurrencer. Très souvent, ils leur servent simplement de sous-traitants, et s'ils exportent à titre individuel, c'est parce qu'ils occupent un créneau auquel ne s'intéressent pas ces grosses entreprises de taille mondiale. Je pense qu'en dehors de quelques rares cas, il n'y a pas de problème de concurrence directe.

Il faut être prudent quand on avance ce chiffre de 60 000 entreprises, car c'est un chiffre publié par Statistique Canada, et qui englobe manifestement des gens qui n'ont fait qu'une ou deux petites expéditions de marchandise vers les États-Unis.

Ce que nous disons, c'est que les exportations vont surtout se développer au niveau des PME plutôt qu'au niveau des 400 grosses entreprises qui ont déjà un marché important et qui ont du mal à le développer. Il faut mettre en place des mécanismes, notamment des mécanismes de financement pour encourager pas forcément l'ensemble de ces 60 000 entreprises, mais les 10 000 entreprises les plus solides à se faire une place sur le marché des exportations. Pour nous, c'est l'objectif. Je pense qu'il faut se méfier de ce chiffre de 60 000 entreprises car il y en a là beaucoup qui ne pourront jamais réussir sur les marchés d'exportation.

M. Schmidt: Je suis heureux que vous apportiez cette rectification car je me demandais qui étaient tous ces gens-là. C'est donc bien de 10 000 entreprises qu'on parle et non de 60 000.

M. Drake: Oui, si l'on veut parler des gens sérieux. Mais c'est simplement le chiffre avancé par Statistique Canada et nous l'avons cité pour bien faire comprendre la situation.

M. Schmidt: Eh bien, vous avez réussi.

Ma deuxième remarque, monsieur le président, concerne l'éducation. Vous avez manifestement beaucoup d'estime pour le réseau de succursales dont disposent les banques à Charte au Canada, vous dites que c'est un excellent moyen de diffuser l'information et de mettre les gens au courant de toutes les questions qu'ils doivent bien comprendre. Pourtant, j'ai l'impression que les directeurs de banque ont du mal à comprendre ce qui se passe et il y a ainsi une espèce de contradiction dans les banques: d'un côté, il y a ce vaste réseau qui crée des attentes pour ces exportateurs et les autres petites entreprises, et de l'autre, il y a une incapacité à leur donner satisfaction parce que les cadres ne sont pas suffisamment formés.

Y a-t-il une raison pour laquelle les directeurs de banque au Canada manquent de ces connaissances qu'ils devraient posséder?

M. Drake: Nous en avons parlé avec beaucoup d'amis du secteur bancaire, dont la plupart sont membres de l'AEC.

Je pense qu'il est irréaliste d'espérer que le directeur de la succursale de Chicoutimi connaisse à fond tous les détails de tous les mécanismes du financement du commerce international, qui sont très complexes. Les banques doivent certes assurer une formation d'un certain niveau aux directeurs des succursales locales, mais à notre sens il leur faut mettre en place surtout un excellent système de communication entre les succursales et les centres de commerce international, qu'elles sont en train de mettre sur pied un peu partout dans le pays, afin que le directeur de succursale puisse avoir un contact direct et peut-être même mettre son client en contact direct avec ce centre.

[Text]

The problem that can arise with any institution is that they have their own particular products they wish to sell, and one of the points we made earlier and also made in our submission is that the SME needs access, when it comes to education, to a really clear guide as to what's out there, not necessarily only from his favourite banker but also from other institutions, and not only what is available in terms of products but what is most appropriate to his particular circumstances, and this is where a really good, independent guide, a user's guide to SME export finance, could be a useful document.

Mr. Schmidt: Mr. Chairman, who should develop that guide?

Mr. Drake: We would love to develop it. In fact, we were discussing it over breakfast, and maybe we can work on this.

Mr. Richard: I was just going to clarify, if I may, that when I was referring to a decision table format before, I was really referring to the SMEs not having to go through a huge pile like this.

When I talk about consolidating everything, I'm really speaking about having a one-or two-page document on a decision table format, which just leads the entrepreneur through it—now go to A, and A will bring you to B, if B doesn't apply go to C right away, and you don't have to go through 50 pages of questions.

The Chairman: Excuse me. Why don't you put together that guide and sell it?

Mr. Drake: We would love to. Whether we could make it self-financing immediately, I'm not quite sure. I think we will try to find the mechanism to do it, because I think it would be extremely valuable. As I said, Mr. Chairman, we were just talking this morning about how we might do just that.

The Chairman: With computer technologies today, the potential is enormous.

Sorry, Mr. Schmidt, your question.

Mr. Schmidt: I think, Mr. Chairman, you followed that beautifully. I think that's great.

Mr. Drake: We appreciate your encouragement, Mr. Chairman.

Mr. Schmidt: I did have another question, Mr. Chairman, and it has to do with the problem you've raised, by the way, of the lack of information, education, among bank managers. I certainly appreciate that they won't know everything about the export industry. But the interesting thing is that we found exactly the same criticism delivered of businesses here in this country, that the bank managers are not adequately aware, at the local level, of the kinds of things that need to be financed, and it seems to me this is a common problem.

If it's that big a problem, then clearly something ought to be done about it. Are you perhaps in the position of helping these bank managers understand more about what they ought to know?

Mr. Drake: I'm not sure if the CEA can do anything more, with the size of our organization, than pressure our banker friends themselves to do something about it, and we are, and we do this very regularly. We're in very close contact with them. They understand the problem, and I think they are addressing it, but of course it is a very vast one.

[Translation]

Le problème qui peut se poser avec une banque en particulier, c'est qu'elle veut vendre ses produits propres, et comme nous le disions tout à l'heure dans notre mémoire, les PME ont besoin, en matière de formation, d'un guide qui indique clairement tout ce qui existe, non pas nécessairement dans sa banque préférer seulement mais également chez les autres, et non pas seulement les produits qui existent mais surtout ce qui convient le mieux à sa situation particulière, et c'est là qu'un guide du financement des exportations des PME à l'intention des usagers pourrait être utile, à condition d'être de bonne qualité et indépendant.

M. Schmidt: Monsieur le président, qui rédigerait un tel guide?

M. Drake: Nous aimerions beaucoup le faire. En fait, nous en discutons pendant le petit déjeuner et nous pourrions peut-être nous attaquer à ce travail.

M. Richard: Je voudrais tout simplement préciser que lorsque je parlais d'une grille de décision, c'était parce qu'il ne faudrait pas que les PME aient à traiter une pile de documents aussi énorme.

Lorsque je parle de tout regrouper, j'entends un document de une ou deux pages sous forme de grille de décision, avec des indications claires—passer à A, A vous amènera à B, si grand B ne s'applique pas, passer à C directement, tout cela pour éviter d'avoir à lire 50 pages de questions.

Le président: Pourquoi ne rédigez-vous pas ce guide? Vous pourriez le vendre.

M. Drake: Nous aimerions beaucoup. Je ne suis pas sûr que nous puissions rentrer immédiatement dans nos frais. Je pense que nous allons chercher les moyens de le faire, car ce serait extrêmement précieux. Comme je l'ai dit, monsieur le président, nous en parlions justement ce matin.

Le président: Avec les techniques informatiques d'aujourd'hui, le potentiel est énorme.

Désolé, monsieur Schmidt, c'est vous qui aviez la parole.

M. Schmidt: Vous avez réussi à suivre le fil de la discussion. Je vous félicite.

M. Drake: Nous apprécions vos encouragements, monsieur le président.

M. Schmidt: J'avais une autre question, monsieur le président, elle concerne le problème que vous avez vous-même soulevé, celui du manque de formation des directeurs de banque. Je sais bien qu'ils ne peuvent pas tout savoir sur l'exportation. Mais ce qui est notable, c'est que c'est exactement la même critique qui a été adressée par d'autres entreprises, à savoir que les directeurs de succursales locales ne semblent pas assez au fait de ce qu'il peut être nécessaire de financer, si bien que cela semble être un problème courant.

Si c'est un si grand problème, il faut manifestement faire quelque chose pour y remédier. Seriez-vous en mesure d'aider ces directeurs de banque à apprendre ce qu'ils doivent savoir?

M. Drake: Je ne suis pas sûr que l'ACE puisse faire plus, étant donné la taille de notre organisation, qu'exercer des pressions sur nos amis banquiers eux-mêmes, et c'est ce que nous faisons déjà très régulièrement. Nous sommes en contact très étroit avec eux et ils connaissent le problème. Je pense qu'ils cherchent à y remédier, mais évidemment, ce n'est pas facile.

[Texte]

Mr. Schmidt: Mr. Chairman, for now I'll stop. I have some other questions, but I think I should leave that now.

The Chairman: Fine. Thank you. Mr. Mills, please.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Mr. Drake, you mentioned in your opening remarks that 80% of our export trade was handled by 400 companies across Canada, and you mentioned also that 65% of your membership is composed of small and medium-sized entrepreneurs. What is your total membership?

Mr. Drake: We have about a thousand members across the country, and it includes a lot of the major companies, the big names we're all familiar with, and it also includes a substantial number of small and medium-sized—

Mr. Mills: So you're saying approximately 650 are small.

Mr. Drake: That's right.

Mr. Mills: Well, you see, this brings me to the main concern I have. We have approximately 900,000 small businesses in this country, and you have a membership of 650 small businesses. What initiative could we take as the Government of Canada to try to excite or motivate our small business sector, or those in our small business sector that have a product or a service that could be exported?

• 1000

I'm finding that we have all kinds of product and service that people—whether it's China or South America—want, but somehow in the psyche of our small business person there seems to be a reticence in trying to move forward. When you tell me of only 650 members in your organization, which has a great reputation, out of 900,000... we're a long way away from mobilizing that small business thrust that we have in our country.

Mr. Drake: We would like to see 900,000 members. We're working at it. I have to say that a lot of organizations out there, in addition to our own, are now working in the international field and they are encouraging and facilitating export; international trade, if you like. Obviously there are the government organizations, such as the Department of Foreign Affairs and International Trade, and the ITCs across the country—you have the provincial organizations, you have a whole range of vertical associations.

There's an association for almost every major market: the Thai-Canada Association, the Indonesia-Canada Business Export Council, etc. All these are encouraging small and medium-sized companies to get into export. I think you'll agree with me that international trade has never been higher on the public agenda than it is now. This is encouraged of course by people such as the Minister of International Trade. They are just everywhere, assigning new agreements and negotiating deals, when they're not of course fighting our friends south of the boarder on durum wheat.

There is a lot of work being done by all these organizations to encourage the small and medium-sized entrepreneurs to get into exports. What more can be done? I'm not sure. I think one of the key barriers is the one we are talking about today.

[Traduction]

M. Schmidt: Je vais m'en tenir là pour le moment, monsieur le président. J'ai d'autres questions, mais je pense qu'il vaut mieux que je m'arrête.

Le président: Bien. Je vous remercie. Monsieur Mills, s'il vous plaît.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Monsieur Drake, vous avez mentionné dans vos remarques liminaires que 80 p. 100 des exportations sont le fait de 400 entreprises canadiennes et vous avez indiqué également que 65 p. 100 de vos membres sont des petites et moyennes entreprises. Quel est le nombre total de vos membres?

M. Drake: Nous avons près de 1 000 membres dans l'ensemble du pays et parmi eux figurent un grand nombre de grosses sociétés, les noms que nous connaissons tous, mais aussi un bon nombre de petites et moyennes. . .

M. Mills: Vous dites qu'environ 650 sont des petites entreprises.

M. Drake: C'est juste.

M. Mills: Eh bien, voyez-vous, cela m'amène à l'une de mes principales préoccupations. Nous avons près de 900 000 petites entreprises dans ce pays et votre organisation en regroupe 650. Quelles initiatives le gouvernement fédéral pourrait-il prendre pour motiver davantage le secteur de la petite entreprise, ou les petites entreprises qui ont un produit ou un service exportable?

Je constate que nous disposons de toutes sortes de produits et de services dont l'étranger—qu'il s'agisse de la Chine ou de l'Amérique du Sud—a besoin, mais dans la mentalité des petits entrepreneurs il semble y avoir une réticence à exploiter ces marchés. Lorsque vous me dites que votre organisation, qui a une excellente réputation, ne compte que 650 membres sur les 900 000... nous avons beaucoup à faire pour mobiliser les petites entreprises dynamiques que nous avons chez nous.

M. Drake: Nous aimerions bien avoir 900 000 membres. Nous y travaillons. Je dois dire que beaucoup d'organisations professionnelles, en plus de la nôtre, travaillent maintenant dans le domaine international et elles tentent d'encourager et de faciliter l'exportation, le commerce international, si vous voulez. Il y a un manifestement des organisations gouvernementales, comme le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et les CCI—vous avez des organisations provinciales, toute une série d'associations verticales.

Il y a une association pour pratiquement chaque grand marché. La Thai Canada Association, le Indonesia Canada Business Export Council etc. Tous encouragent les petites et moyennes entreprises à se lancer dans l'exportation. Je pense que vous conviendrez que le commerce international n'a jamais bénéficié d'une aussi grande attention qu'aujourd'hui. C'est une tendance que le ministre du Commerce international encourage évidemment. Ces gens sont partout, signant de nouvelles ententes et négociant des contrats, lorsqu'ils ne se battent pas contre nos voisins du sud au sujet du blé dur.

Toutes ces organisations travaillent fort à encourager les petites et moyennes entreprises à exporter. Pourrait-on faire plus? Je ne suis pas sûr. Je pense que l'un des grands obstacles est celui dont nous parlons aujourd'hui.

[Text]

If we can simplify that financial problem for them, more of these 900,000 will be encouraged to get into exporting. One of the reasons they're encouraged of course is that the Canadian market is a very tough market. It's a small market. It's in recession. The consumers aren't buying and therefore many of them are looking to international trade for a question of survival.

Mr. Mills: My second question, Mr. Chairman, has to deal with the PEMD grant process, the program that the Government of Canada has designed to assist in the funding of either travel or trade show participation. I hear from many of the small and medium-sized business people who have applied for the PEMD grant that they're either too late, the funds have run out, or that the larger corporations tend to have an ability to process the granting procedure much more effectively than the small entrepreneur.

What has been your experience with your members? What is your reaction to that statement that I'm hearing as a member of Parliament from the small business people who have tried to work with PEMD?

Mr. Drake: I was going to let Jim have a word on this. They have made some changes to the PEMD just recently, which I think has improved it in terms of access and so on, but Jim Moore is a little bit closer to PEMD.

Mr. Mills: I suppose where I'm coming from is that if there is even a further recommendation, it would make it much better for the small business community.

Mr. Drake: Yes. It is a cost-sharing exercise, of course.

Mr. Mills: Right.

Mr. Drake: It is 50-50.

Mr. Mills: Right, 50-50.

Mr. Drake: So it's not a full subsidy.

Mr. Mills: No, it's 50-50, by and large, I realize on the travel and... Okay. Carry on.

Mr. Moore: In addition to being cost-sharing—just one small other observation—it is not a grant. The 50% you get is repayable on the success of the exercise you've undertaken; otherwise, we'd be subject to countervail or possibly—well, we have certainly run afoul of the direct subsidies code in the GATT of subsidizing exports.

• 1005

PEMD has been extraordinarily successful over the years. There are a number of different elements to the program, but by far the largest element in terms of numbers and so on is the focus it does have on small business.

Quite recently we went through a review process with a subcommittee of our association working with the foreign affairs department that administers it, and one of the things we decided was that rather than encourage a company to pick up the phone and make application because they want to go to a trade fair or something next week, we'd like to see a commitment from that company—a business plan, if you like—that indicates they're really committed and are going to follow up on that business show.

[Translation]

Si l'on pouvait simplifier leurs problèmes financiers, un plus grand nombre de ces 900 000 serait incité à se tourner vers l'exportation. L'un des facteurs qui les incite, bien entendu, est que le marché canadien est très difficile. C'est un petit marché, en récession. Le consommateur n'achète pas et c'est pourquoi beaucoup d'entreprises se tournent vers l'étranger pour survivre.

M. Mills: Ma deuxième question, monsieur le président, intéresse le processus des subventions du PDME, le programme que le gouvernement fédéral a mis sur pied pour financer la participation aux foires commerciales, soit comme visiteur soit comme exposant. J'ai entendu beaucoup de petits et moyens entrepreneurs qui ont demandé la subvention au titre du PDME se plaindre de ce que l'on leur disait qu'il était trop tard, que les crédits étaient épuisés, ou bien que les grosses sociétés semblent obtenir beaucoup plus facilement les subventions que les petites.

Quelle expérience vos membres ont-ils de ce programme? Comment réagissez-vous à ces doléances qui m'ont été transmises, en tant que député, par les petits entrepreneurs qui se sont adressés au PDME.

M. Drake: J'allais demander à Jim de nous en dire quelques mots. Des modifications ont récemment été apportées au PDME qui ont apporté quelques améliorations et Jim Moore s'y connaît un peu mieux que moi.

M. Mills: Ce à quoi je veux en venir c'est que, si nous pouvions formuler d'autres recommandations, le système deviendrait encore meilleur pour la petite entreprise.

M. Drake: Oui. Évidemment, c'est un programme de partage des coûts.

M. Mills: Oui.

M. Drake: Moitié moitié.

M. Mills: Oui, moitié moitié.

M. Drake: Ce n'est donc pas une subvention intégrale.

M. Mills: Non, c'est un partage 50-50, dans l'ensemble, couvrant les frais de voyage et... D'accord. Poursuivez.

M. Moore: Outre le partage des coûts—juste une petite remarque—ce n'est pas une subvention. Les 50 p. 100 que l'on vous paye sont remboursables sur les profits réalisés; autrement, nous nous exposerions à des droits compensateurs ou peut-être—nous sommes déjà en contravention du Code des subventions directes du GATT concernant les subventions à l'exportation..

Le PDME a donné des résultats extraordinaires au fil des ans. Le programme comporte divers volets, mais le plus important, sur le plan des chiffres, est celui consacré à la petite entreprise.

Nous avons récemment procédé à une évaluation, faite par un sous-comité de notre association travaillant avec le ministère des Affaires étrangères qui administre le programme; l'une des choses que nous avons décidées c'était, au lieu d'encourager une entreprise à prendre le téléphone et à faire une demande parce qu'elle veut se rendre à une foire commerciale quelconque la semaine prochaine, qu'elle soumette un plan d'entreprise, si vous voulez—quelque chose montrant qu'elle est vraiment engagée et va mettre à profit cette visite à la foire commerciale.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Mills: But how can small business persons who never really had an offshore trade experience honestly put forward a real plan until they've actually had that experience? So much of the first one or two trips is like a whole new venture for them.

Mr. Moore: There's a little bit of the chicken and the egg there. You're quite right, Mr. Mills. We have to focus much more on export readiness and how we can get the exporter to that level. This does involve helping them develop a business plan. Just to pick up the phone and say there's a trade fair in country X, or whatever, without knowing very much about that fair—what the traffic is likely to be and whether it's a good fair for them to be in—just isn't good enough.

Mr. Mills: No. That's the other extreme.

Mr. Moore: We need to do more to strengthen programs like the FBDB case program with export expertise in that program. We need to provide practical hands-on advice, the kind of guide we were talking about earlier, which doesn't just list what is available from the institutions but why I would prefer to use this in my circumstances as opposed to that. It's a lot of hands on. There are a lot of resources we're putting into the Forum for International Trade Training to work in the same kind of area.

Mr. Mills: Excuse me for interrupting, but I'd like to be a little bit more specific on this PEMD experience.

You've worked on this subcommittee. Could you tell me—I just don't have this at my fingertips—the total budget amount for the PEMD fund and what portion of that goes to small and medium-sized businesses versus the larger corporations?

Mr. Moore: I don't have those figures readily at hand but I can get them for you very quickly.

Mr. Mills: Yes, fair enough. Thank you.

Mr. Moore: I think they're quite impressive. The only caveat—and this was your first question—is that it has been on and off because its funding has been inadequate. Halfway through the year they've run out of funds, and that's been a very frustrating experience.

That is part of the thinking behind the idea of a business plan so that in administering the funds you can have a better idea of the draw-downs. But we would like to see that program maintained at least at its present level, if not increased. It's been a very successful program in getting companies, particularly small businessmen, away from their desks and into the marketplace.

Mr. Mills: Thank you very much.

The Chairman: For those people who are watching the proceedings in television land, PEMD is an acronym for Program for Export Market Development, which is administered by Foreign Affairs and International Trade. In French, I think it's probably "Programme de développement des marchés extérieurs ou étrangers".

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Thank you very much for appearing.

M. Mills: Mais comment les petits entrepreneurs, qui n'ont aucune expérience de l'étranger, peuvent-ils honnêtement soumettre un véritable plan d'action, tant qu'ils n'ont pas cette expérience? Le premier ou les deux premiers voyages sont pour eux toute une aventure.

M. Moore: C'est un peu le problème de la poule et de l'oeuf. Vous avez raison, M. Mills. Il faut se concentrer davantage sur la volonté d'exporter et la façon d'amener une entreprise à ce niveau. Cela suppose qu'il faut l'aider à élaborer un plan d'entreprise. Mais de simplement prendre le téléphone et de dire il y a une foire commerciale dans le pays X, ou quelque chose du genre, sans rien connaître de cette foire—qui la fréquentera, si elle représente une occasion propice pour eux—cela ne suffit pas.

M. Mills: Non, c'est l'autre extrême.

M. Moore: Il faut faire davantage pour renforcer les programmes comme le programme de consultation CASE de la BFD pour qu'ils soient axés davantage vers l'exportation. Il faut donner des conseils pratiques aux entrepreneurs, le genre de guide dont nous parlions tout à l'heure, qui ne contiennent pas seulement une liste de ce qui est disponible auprès des institutions mais également des conseils pour choisir telle ou telle solution en fonction de la situation particulière de l'entreprise. Ce sont surtout des choses pratiques. Nous consacrons beaucoup de ressources à la Tribune d'étude de la formation en matière de commerce international, qui fait ce genre de travail.

M. Mills: Excusez-moi de vous interrompre, mais j'aimerais entrer un peu plus dans les détails concernant le PDME.

Vous avez travaillé à ce sous-comité. Pourriez-vous me dire—je ne le connais pas par coeur—le budget total du fond PDME et quelle proportion va aux petites et moyennes entreprises par opposition aux grandes entreprises?

M. Moore: Je n'ai pas ces chiffres ici mais je pourrais vous les obtenir très rapidement.

M. Mills: Oui, cela suffira. Merci beaucoup.

M. Moore: Je pense qu'ils sont assez impressionnants. La seule réserve—et c'était votre première question—est le caractère irrégulier du fait que les crédits alloués ont été insuffisants. Après six mois, les crédits sont épuisés et cela a été une expérience très frustrante.

C'est l'une des raisons pour lesquelles on songe à exiger un plan d'entreprise afin que l'on puisse avoir une meilleure idée des besoins, pour mieux administrer les fonds. Mais j'aimerais que ce programme soit maintenu au moins à son niveau actuel, sinon accru. C'est un programme qui a très bien réussi à faire en sorte que les hommes d'affaires, et particulièrement les petits entrepreneurs, sortent de derrière leur bureau pour aller explorer les marchés.

M. Mills: Merci beaucoup.

Le président: Pour ceux qui suivent nos travaux à la télévision, je précise que le PDME est le sigle du Programme de développement des marchés d'exportation, administré par Affaires étrangères et commerce international. En anglais, son nom est Program for Export Market Development.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Merci beaucoup de votre comparution.

[Text]

Considering the committee's perspective in terms of access to capital for small and medium-sized enterprises, on the one hand you describe—and it's similar to some of the other members' comments—a world-class banking system. Then when we get into your association, you say the local branches are not servicing your associate members. I wonder where you go with the positive description, yet you tell me how much of a bust they are when it comes to actually using them. Can you describe what you mean by that?

• 1010

Mr. Drake: Our real concern is that at the local level the knowledge of the technicalities of international trade is somewhat limited. It is a very specialized field. You cannot expect every branch manager to—

Mr. Ianno: That's what your association is after. Correct?

Mr. Drake: What we're after is either getting the knowledge down to the local bank manager or having the communications facility available within the bank to enable the individual who goes into the branch to access a central area to get the information.

When we talk about a world-class banking system, there's no doubt the Canadian banking system, with just a few major chartered banks with branches right across the country and great international exposure—that's what we're talking about—is excellent.

Mr. Ianno: So the potential is excellent because they have a great distribution centre, but not necessarily that they're great for your needs.

Mr. Drake: For international trade. Don't forget we're coming from an international trade perspective, and financing SMEs in terms of working capital.

Mr. Ianno: So they're very good because the potential is there, but they're not servicing your associate members' needs at the local level, which is where they work from. In effect, the potential is great but it's not actually taking place.

Mr. Drake: Certainly in terms of the information available on finance for exporting and international trade finance. That's what we're talking about.

Mr. Ianno: That's what your association deals with. Right?

Mr. Drake: That's right.

Mr. Ianno: So for what your association deals with, they're not really solving the needs. Am I correct?

Mr. Drake: That is correct, yes.

Mr. Ianno: Thank you.

Mr. Drake: We have to say also that one of the key things, a related problem, is working capital provision—

Mr. Ianno: I'm aware of that.

Mr. Drake:—which we have talked about. The banks look for collateral—

[Translation]

En ce qui concerne le sujet d'étude du Comité, à savoir l'accès des petites et moyennes entreprises au capital, vous dites d'une part que nous avons un système bancaire de la plus haute qualité—et vous rejoignez en cela ce que d'autres membres ont dit. D'autre part, pour ce qui est de vos membres, vous dites que les succursales locales ne donnent pas le service voulu à vos membres. Pourriez-vous nous expliquer cette contradiction? Qu'entendez-vous par là?

M. Drake: Notre gros souci c'est que la connaissance des complexités du commerce international est quelque peu limitée au niveau local. C'est un domaine très spécialisé. On ne peut attendre de chaque directeur de succursale qu'il...

M. Ianno: Mais c'est cela que vise votre association. Exact?

M. Drake: Ce que nous visions, c'est soit que les connaissances soient diffusées vers le bas jusqu'au directeur de succursale locale ou bien que la banque soit dotée de moyens de communication qui permettent à l'intéressé qui se rend dans cette succursale d'accéder à un centre de renseignement à un niveau supérieur.

Lorsque nous parlons d'un système bancaire de niveau mondial, il ne fait nul doute à nos yeux que le système bancaire canadien, avec un petit nombre seulement de banques à charte ayant des succursales partout dans le pays, ait d'excellents contacts internationaux—et c'est cela qui nous intéresse.

M. Ianno: Le potentiel est donc excellent parce qu'elles ont un bon centre de distribution, mais elles ne répondent pas nécessairement à vos besoins.

M. Drake: Pour le commerce extérieur. N'oubliez pas que nous nous plaçons dans la perspective du commerce international et des besoins en fonds de roulement des PME.

M. Ianno: Elles sont donc très bonnes parce que le potentiel existe, mais elles ne satisfont pas aux besoins de vos membres au niveau local, là où ils se trouvent. En réalité, le potentiel est excellent mais il n'est pas réalisé dans la pratique.

M. Drake: Certainement pas du point de vue de l'information disponible sur le financement des exportations et du commerce international. C'est de cela dont nous parlons.

M. Ianno: C'est de cela dont s'occupe votre association. Exact?

M. Drake: Oui.

M. Ianno: Donc, pour le domaine qui occupe votre association, elles ne répondent pas vraiment aux besoins. Ai-je raison?

M. Drake: Oui, c'est juste.

M. Ianno: Je vous remercie.

M. Drake: Il faut dire aussi que l'un des éléments-clé, un problème connexe, est la fourniture de fonds de roulement.

M. Ianno: J'en ai conscience.

M. Drake: Dont nous avons parlé. Les banques recherchent des garanties.

[Texte]

Mr. Ianno: Where they are also a bust.

Mr. Drake: It's your word, sir, not mine.

Mr. Ianno: Of course. I'm not putting it into your mouth. They're not certainly supplying the working capital needed by your associate members. Correct?

Mr. Drake: Correct.

Mr. Ianno: Have your association members tried working with the schedule II banks that have great international networks, and actually encourage exports, and that's why they've come here?

Mr. Drake: Yes, we have and do work with the schedule B banks, as I believe they are called, many of whom are members of the association.

Mr. Ianno: How effective do your members find them?

Mr. Drake: I think quite effective, although of course they don't have the great —

Mr. Ianno: Capital.

Mr. Drake: —range of networks right across the country.

Mr. Ianno: If someone was searching for them with your recommendation, they'd probably facilitate some of the networks required.

Mr. Drake: Absolutely, and they're very knowledgeable. That's for sure.

Mr. Ianno: Very knowledgeable.

Considering its limited mandate, you indicated out of the three organizations, EDC, the banking system, and FDBD, the FDBD was the most aggressive in trying to facilitate your members' needs with its limited capacity. Is that correct?

Mr. Drake: No. I don't think that is quite correct.

Mr. Ianno: I'm sorry. That's why I'm asking the question. I want to get —

Mr. Drake: The FDBD has a very specific role to play in helping new exporters in terms of knowledge, and also in some specific programs.

Mr. Ianno: Your association has approximately 1,000 members?

Mr. Drake: Yes.

Mr. Ianno: You said approximately 650 are small and medium-sized businesses?

Mr. Drake: Right.

Mr. Ianno: What is your definition of small and medium-sized businesses?

Mr. Drake: We talk about less than \$5 million in sales and less than 100 employees. The definition does vary depending on whom you talk to.

Mr. Ianno: You're saying \$5 million sales and under 100 employees. What would you define in terms of percentage, out of the 650, those that might be, say, \$1 million versus \$5 million, in that range, or below?

[Traduction]

M. Ianno: Là aussi, elles sont lamentables.

M. Drake: C'est vous qui choisissez le qualificatif, pas moi.

M. Ianno: Bien entendu. Je ne vous mets pas les mots dans la bouche. En tout cas, elles ne fournissent pas les fonds de roulement dont vos membres ont besoin. Exact?

M. Drake: Exact.

M. Ianno: Est-ce que les membres de votre association ont essayé de travailler avec les banques relevant de l'annexe II qui ont d'excellents réseaux internationaux et encouragent réellement l'exportation, raison pour laquelle elles sont venues nous voir?

M. Drake: Oui, nous travaillons avec ces banques relevant de l'annexe B, comme on les appelle, et d'ailleurs beaucoup sont membres de notre association.

M. Ianno: Vos membres les jugent-ils efficaces?

M. Drake: Pas mal efficaces, encore qu'elle n'aient pas. . .

M. Ianno: Autant de capitaux.

M. Drake: Un aussi bon réseau de succursales couvrant tout le pays.

M. Ianno: Si quelqu'un se mettait en quête de l'une d'elles, avec votre recommandation, cette banque s'efforcera probablement de nouer les contacts voulus.

M. Drake: Absolument, et elles sont très courantes. C'est certain.

M. Ianno: Très au courant.

Vous avez dit que sur les trois organisations, la SDE, le système bancaire et la BFD, avec son mandat limité, c'est cette dernière qui se montre la plus dynamique lorsqu'il s'agit de faciliter les choses à vos membres. Est-ce exact?

M. Drake: Non. Ce n'est pas tout à fait juste.

M. Ianno: Excusez-moi. C'est pourquoi je pose la question. Je veux vraiment. . .

M. Drake: La BFD a un rôle très spécifique à jouer lorsqu'il s'agit d'aider de nouveaux exportateurs, sur le plan de l'information, et également avec certains programmes spécifiques.

M. Ianno: Votre association compte environ 1 000 membres?

M. Drake: Oui.

M. Ianno: Vous dites que 650 environ sont des petites et moyennes entreprises?

M. Drake: C'est juste.

M. Ianno: Quelle est votre définition de petite et moyenne entreprises?

M. Drake: Celles qui ont moins de 5 millions de dollars de chiffre d'affaires et moins de 100 employés. La définition varie selon à qui l'on s'adresse.

M. Ianno: Vous dites 5 millions de dollars de chiffre d'affaires et moins de 100 employés. Sur les 650, avez-vous une idée du nombre de celles qui ont, mettons, 1 million de dollars de chiffre d'affaire, ou moins, par opposition aux 5 millions de dollars?

[Text]

Mr. Drake: It has to be a pure guesstimate, I'm afraid.

Mr. Ianno: That's fine. I'm sure you know your association very well.

Mr. Drake: Quite a number of our members are consultancy companies that would certainly be in the \$500,000 to \$1 million range, so I might say 50% of those—

Mr. Ianno: Would be under \$1 million?

Mr. Drake: Yes. Do you think that is fair, Jim?

Mr. Moore: The definition we used—as you know there are many, many different definitions—is as Mr. Drake has said, fewer than ten employees or less than \$5 million in sales.

[Translation]

M. Drake: Ce serait de la pure devinette, je crains.

M. Ianno: Ce n'est pas grave. Je suis sûr que vous connaissez très bien votre association.

M. Drake: Un bon nombre de nos membres sont des cabinets de consultants qui ont un chiffre d'affaire entre 500 000 et 1 million de dollars, je dirais que 50 p. 100 de. . .

M. Ianno: Sont en dessous de 1 million de dollars?

M. Drake: Oui. Pensez-vous que c'est juste, Jim?

M. Moore: La définition que nous avons utilisée—comme vous le savez, il existe plusieurs définitions—comme M. Drake l'a dit, et moins de 10 employés ou moins de 5 millions de dollars de chiffre d'affaires.

• 1015

Mr. Drake: No, that's different. That's the capital; that's not the definition of small.

Mr. Moore: I know, but—

Mr. Drake: You're talking about a membership category.

Mr. Moore: But membership category is how we've drawn our 650. I'm sorry; it's not a definition.

Mr. Ianno: So you say, on your definition, that it's fewer than ten employees. . . And what's the monetary figure to make it a small business?

Mr. Moore: This is not our definition; it's where we get our figure by extrapolating it from our membership fee schedule and so on.

Mr. Drake: We're getting confused here on two different things.

Mr. Ianno: Yes. Sorry, I'm trying to—

Mr. Drake: I think we should stick with our first point. You asked for a definition of small business.

Mr. Ianno: Right.

Mr. Drake: We would say fewer than 100 employees or less than \$5 million in sales.

Mr. Ianno: And basically, with under \$1 million in sales, you'd have 50% out of there.

Mr. Drake: Probably, but that is just a guess.

Mr. Ianno: The other question Mr. Berger asked and I am curious about is this: since this data bank is very valuable and you supply your membership with as much information as possible for the fee they pay, is there a reason why you can't supply the avenues available to them to improve their possibilities? For example, Mr. Mills mentioned small business people who have products that are really marketable abroad but who don't know where to begin. Of course, going to a local manager is a waste of time, and sometimes to access government seems very bureaucratic, so why isn't your association possibly offering a service so that in effect people pay a small fee to be able to get your expertise even on a disk basis,

M. Drake: Non, c'est différent. Cela, c'est le capital; ce n'est pas la définition de la petite entreprise.

M. Moore: Je sais, mais. . .

M. Drake: Vous parlez-là d'une catégorie de membres.

M. Moore: Mais c'est en fonction de la catégorie de membres que nous sommes arrivés aux 650. Désolé; ce n'est pas une définition.

M. Ianno: Vous dites donc, qu'après votre définition, que c'est moins de 10 employés. . . Et quel est le chiffre d'affaires d'une petite entreprise?

M. Moore: Ce n'est pas notre définition; c'est comme cela que nous obtenons notre chiffre, en extrapolant à partir du barème des cotisations, etc.

M. Drake: Nous sommes en train de confondre deux choses.

M. Ianno: Oui. Excusez-moi, j'essaie de. . .

M. Drake: Je pense qu'il faut nous en tenir à notre premier propos. Vous avez demandé une définition de la petite entreprise.

M. Ianno: Oui.

M. Drake: Disons moins de 100 employés ou moins de 5 millions de dollars de chiffres d'affaires.

M. Ianno: Et, en gros, il y en a 50 p. 100 avec moins de 1 million de dollars de chiffres d'affaires.

M. Drake: Probablement, mais je me base sur l'intuition.

M. Ianno: Une autre question que M. Berger a posé et qui m'intrigue est la suivante: puisque cette banque de données est si précieuse et que vous donnez à vos membres autant de renseignements que possible en échange de leur cotisation, y a-t-il une raison pour laquelle vous ne trouvez pas l'information dont ils ont besoin pour améliorer leurs débouchés? Par exemple, M. Mills a fait état des petites entreprises qui ont un produit qui pourrait se vendre à l'étranger facilement et qui ne savent pas où commencer. Bien sûr, aller voir son banquier local est une perte de temps et s'adresser aux pouvoirs publics exige trop de formalités; pourquoi donc votre association n'offrirait-elle pas un service

[Texte]

or something of that nature? I know the constraints re the monetary side.

Mr. Drake: We are working on all those things. We are setting up a buddy system right now in a pilot project in Ontario where senior exporters help the neophytes to get off the ground and give them information in particular areas. We are going to be setting up an electronic bulletin board related specifically to international trade issues to do just the sorts of things you described. So, yes, we are working on that within our resources. Also, of course, we have regular communications that go out to all our members, and indeed sometimes to non-members, on international trade issues.

Mr. Ianno: What other issue would you like to see addressed from the local branch managers to be able to facilitate many of your members' or potential members' ability to export abroad?

Mr. Drake: Would either of my colleagues like to venture...?

Is this in addition to working capital and information on—

Mr. Ianno: Well, I hope you're going to supply information.

Mr. Drake: I think the bank is going to supply information on the mechanisms for finance, which is not necessarily our expertise: the details of how to get the letter of credit organized and whatever else is a concern of the SME.

Mr. Ianno: So how can we help, through our facility, to encourage the bankers that you're always trying to encourage so that in effect we shall accomplish the same goal?

Mr. Richard: Someone mentioned business plans before. In terms of banks, I have found that small businesses—and I'm speaking now more from the small business point of view, 100 people or so—who have difficulty in getting funds to get their exports going are often very reluctant to have to spend money—for example, on business plans to satisfy the banker even—from the beginning, without having some idea of what might be available and what chances they've got from the beginning. I certainly would encourage some kind of funding program that would help small business to have a business plan prepared. This will, in turn, make the banker more comfortable with getting involved in lending facilities to the small and medium field.

Mr. Drake: Many of the SMEs we're talking about are high-tech companies, and that tends to frighten the average bank manager, who might not understand the risks involved—or in any case considers it to be high risk if it's high-tech.

They're often service companies that have very little collateral. One of Canada's main niches is software, for example, and there's very little in the way of physical, hard assets against which the banks can provide working capital. That is one of the problems.

[Traduction]

en échange d'une redevance modique, peut-être sur disques informatiques ou quelque chose du genre? J'ai bien conscience des contraintes financières que vous subissez.

M. Drake: Nous travaillons sur tous ces éléments. Nous sommes en train de mettre sur pied un système pilote de parrainage, en Ontario, où des exportateurs bien implantés aident les néophytes à décoller et leur donnent des renseignements dans tel ou tel domaine. Nous allons constituer un bulletin d'affichage électronique sur les questions de commerce international spécifique, qui correspond précisément à ce que vous décrivez. Donc, oui, nous y travaillons, avec les ressources dont nous disposons. Nous avons ainsi, bien entendu, des bulletins d'information envoyés régulièrement à tous nos membres, sur les questions de commerce international, et même parfois à des non-membres.

M. Ianno: Qu'attendez-vous d'autre des directeurs de banque locaux pour faciliter les exportations de vos membres actuels ou potentiels?

M. Drake: Est-ce l'un ou l'autre de mes collègues voudrait se hasarder...?

Songez-vous à quelque chose de plus que les fonds de roulement et l'information sur...?

M. Ianno: C'est justement ce que j'attends que vous nous disiez.

M. Drake: Je pense que la banque va renseigner sur les mécanismes de financement, ce qui n'est pas nécessairement notre spécialité: comment organiser une lettre de crédit, et toutes les choses de cette nature qui peuvent intéresser une PME.

M. Ianno: Que pouvons-nous donc faire, de notre côté, pour encourager les banquiers, parallèlement à vous, afin que nous poussions tous dans le même sens?

M. Richard: On a parlé des plans d'entreprise. Pour ce qui est des banques, j'ai constaté que les petites entreprises—et je parle maintenant de celles qui ont moins de 100 employés—qui ont de la difficulté à trouver des capitaux pour se lancer dans l'exportation sont souvent très réticentes à dépenser de l'argent—par exemple, sur un plan d'entreprise répondant aux exigences d'une banque—avant même d'avoir une idée de ce qui peut être disponible et quelles sont leurs chances d'obtenir du crédit. Je serai en faveur d'un programme de financement pour aider les petites entreprises à rédiger des plans d'entreprise. Cela rassurerait aussi les banquiers et les inciterait à prêter davantage aux petites et moyennes entreprises.

M. Drake: Nombre des PME dont nous parlons sont des entreprises de haute technologie, lesquelles font peur aux banquiers moyens qui ne comprennent pas les risques en jeu—ou qui les considèrent comme très élevés dès lors qu'il s'agit de haute technologie.

Ce sont souvent des sociétés de service qui n'ont que très peu d'actifs. L'un des principaux créneaux canadiens, ce sont les logiciels, et ces sociétés informatiques ont très peu d'actifs matériels à engager auprès des banques comme garantie. C'est l'un des problèmes.

[Text]

[Translation]

• 1020

It's a matter of educating banks at the local level to be comfortable with the service industry and high-tech industry on the small scale. There's a lot of growth potential there but they don't have the traditional collateral instruments the banks are used to looking for in terms of an inventory of lots of widgets sitting on the shelves, which the bank manager can inspect.

Mr. Moore: When you meet with the banks, encourage them to work on developing their internal relationships at the branch level with their international trade experts in their regional centres. Give them an incentive to do so by recommending the establishment of a really effective export working capital guarantee program that could be delivered through the branch networks. With such an incentive, I think they would respond very positively.

Mr. Schmidt: Why should we be so concerned about developing the export market in Canada when we're having trouble with our own consumer market and our small businesses? They're going to be competing for the same dollars.

Mr. Drake: The export markets are where the growth is. Canada has 1% to 2% growth right now. China is has 13% growth. If you look at the average growth in the Far East it's 7%. Huge markets like Indonesia are far away, but that's where the medium-sized exporters—the 10,000, not the 60,000—are going to get their future business. It won't be in the Canadian market, where there are only 25 million people and consumers are taxed up to here and not spending anything.

Mr. Schmidt: Mr. Chairman, I'm so happy he said that.

Mr. Mills: This is why the Reform Party should get involved with our export missions and help us sell Canadian products and services.

Mr. Schmidt: I'm really sorry the representative from the Canadian Bankers Association walked out just before that answer was given. That is precisely the point that has to be made. They need to be here and hear about the need for doing exactly that.

They need to recognize the very first problem you identified here, which is the provision of operating capital for these businesses because that is where the growth is going to be. That is where the jobs are going to come from and a major sector is not being developed.

The point ought to have been made right from the beginning that this is the major key to our economic development in Canada. When are we going to get serious about this? You represent only 1,000 businesses in the export market. I would encourage you to become very aggressive in soliciting more members.

Mr. Drake: We're doing our best.

Mr. Schmidt: Good.

The Chairman: Mr. Moore, I have a few questions I'd like to wrap up with, if I may.

Il s'agit de faire l'éducation des banques au niveau local afin qu'elles soient plus à l'aise avec les petites entreprises de services et de haute technologie. Celles-ci ont un bon potentiel de croissance mais elles ne possèdent pas les biens traditionnels que les banques recherchent, à savoir quantité de gadgets rangés sur une étagère et que le directeur de banque pourrait inspecter.

M. Moore: Lorsque vous rencontrez les banquiers, encouragez-les à développer leurs relations internes au niveau des succursales avec les experts en commerce international de leurs centres régionaux. Donnez-leur une incitation à le faire en recommandant la création d'un programme de garantie des fonds de roulement à l'exportation qui soit réellement efficace et qui serait administré par les réseaux de succursales. Avec une telle incitation, je pense qu'ils réagiront de façon très favorable.

M. Schmidt: Pourquoi devrions-nous tant nous préoccuper à développer le marché d'exportation du Canada alors que nous avons déjà du mal avec notre propre marché de consommateurs et nos petites entreprises? Ces entreprises se feront concurrence pour obtenir les mêmes capitaux.

M. Drake: C'est dans les marchés d'exportation que se trouve la croissance. Le Canada a un taux de croissance de 1 à 2 p. 100 en ce moment. La Chine en un de 13 p. 100. Le taux de croissance moyen en Extrême-Orient est de 7 p. 100. Des marchés énormes comme l'Indonésie sont loin de nous, mais c'est là où les exportateurs de taille moyenne—les 10 000, et non les 60 000—vont trouver leur débouchés futurs. Cela ne sera pas sur le marché canadien, qui ne compte que 25 millions de personnes et où le consommateur est taxé jusque-là et ne dépense rien.

M. Schmidt: Monsieur le président, je suis ravi qu'il l'ait dit.

M. Mills: C'est pourquoi le Parti réformiste devrait participer à nos missions d'exportation et nous aider à vendre des produits et services canadiens.

M. Schmidt: Je suis vraiment désolé que le représentant de l'Association des banquiers canadiens ait quitté la salle juste avant cette réponse. C'est précisément cela qu'il faut faire valoir. Il faudrait que les banquiers soient là et entendent la nécessité de faire exactement cela.

Il faudrait qu'ils reconnaissent le tout premier problème que vous avez identifié ici, à savoir la fourniture de fond de roulement à ces entreprises, car c'est là que se situera la croissance. C'est de là que proviendront les emplois, et c'est un secteur important que l'on ne développe pas assez.

Il aurait fallu faire ressortir dès le début que cela est la clé du développement économique au Canada. Quand va-t-on enfin agir sérieusement? Vous ne représentez que 1 000 entreprises exportatrices. Je vous encourage à faire un recrutement très intense.

M. Drake: Nous faisons de notre mieux.

M. Schmidt: Bien.

Le président: Monsieur Moore, j'aurais quelques questions à vous poser avant d'en terminer, si vous permettez.

[Texte]

Mr. Ianno: I just want to mention one or two points. First of all, you indicated Canadians have had it up to here with taxes, but the other part you should have added was that we're broke. Yet your associate said you want funding for preplanning a business plan approach. We can't have it both ways.

Mr. Drake: I don't think the CEA is advocating any additional funds for anything.

Mr. Ianno: I understand that. I just want people to understand we can't have it both ways and that's what we have to deal with.

Mr. Schmidt mentioned one other point—it's slightly partisan—and that is that we do understand. You also heard the gentleman say our Minister for International Trade is doing a fantastic job around the world getting more trade for Canadians. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Moore, you said the Eximbank was not best model, and you referred to the SBLA. What is the best model?

[Traduction]

M. Ianno: Je voudrais juste mentionner une chose ou deux. Premièrement, vous avez dit que les Canadiens en avaient jusqu'ici des impôts, mais l'élément que vous auriez dû ajouter c'est que les caisses sont vides. Notre collègue vient pourtant de réclamer un financement pour l'élaboration de plans d'entreprise. Vous ne pouvez pas tout avoir.

M. Drake: Je ne pense pas que l'ACE préconise des crédits supplémentaires pour quoi que ce soit.

M. Ianno: Je saisis bien. Mais il faut bien comprendre qu'on ne peut pas jouer sur les deux tableaux et qu'on ne peut pas tout avoir.

Monsieur Schmidt a mentionné une autre chose—c'est légèrement partisan—à savoir que nous comprenons bien le problème. Vous avez entendu l'autre monsieur dire que notre ministre du Commerce international fait un merveilleux travail dans le monde pour trouver davantage de débouchés pour les Canadiens. Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Monsieur Moore, vous avez dit que l'Eximbank n'était pas le meilleur modèle et vous avez mentionné la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Quel est le meilleur modèle?

• 1025

Mr. Moore: As I commented, Mr. Chairman, we would prefer to see the Small Business Loans Act extended. That may run afoul of the comment made earlier in terms of costs; one would have to look very carefully at it.

The Chairman: The SBLA experiences about 3.5% losses. Would export financing, in your opinion, result in higher losses than 3.5%? Isn't export financing riskier than your average SBLA loan? Did you have a view on that?

Mr. Moore: Export financing, if it's prudently undertaken, shouldn't be much riskier than domestic financing. However, it does require a great deal of expertise to assess those risks. You already have a significant amount of export credits insurance available, from both the private sector and the public sector. That secures a good deal of the risk you would have on a pre-shipment financing program.

In answer to your first question, though, your main question, our preference would be a joint cooperative effort between government agencies and the private sector financial institutions, something along the lines of the SOFARIS model in France, although that might be the most difficult to put together.

The Chairman: Do you believe the SOFARIS model is preferable to the American models—the Eximbank or the Small Business Administration program?

Mr. Moore: Yes.

The Chairman: Perhaps we might prevail upon you to send to the committee more information about the SOFARIS model, then. It would be useful to us.

In your brief, you referred to the EDC mandate. You referred to its traditional role and goals. You say it's mandated to be financially self-supporting. I'm not that familiar with the legislative changes. Was government financing cut off under recent legislation, and were they told to be financially self-supporting? Are you concerned that this is a problem?

M. Moore: Comme je l'ai dit, monsieur le président, nous aimerions que cette loi soit élargie. C'est peut-être en contradiction avec ce qui a été dit tout à l'heure au sujet des coûts; il faudrait regarder cela de très près.

Le président: Les pertes au titre de la LPPE sont d'environ 3,5 p. 100. Est-ce que, à votre avis, le financement des exportations conduirait à des pertes supérieures? Est-ce que le financement des exportations n'est pas plus risqué que le prêt moyen à la petite entreprise? Qu'en pensez-vous?

M. Moore: Le financement à l'exportation, si l'on se montre prudent, ne devrait pas être plus risqué que les prêts ordinaires. Cependant, il faut très bien s'y connaître pour pouvoir évaluer les risques. Il existe déjà pas mal d'assurance-crédit à l'exportation, tant auprès du secteur privé que du secteur public. On peut ainsi s'assurer contre les risques encourus par un programme de financement pré-expédition.

En réponse à votre première question, cependant, votre question principale, notre préférence serait un effort conjoint entre pouvoirs publics et établissements financiers privés, un peu selon le modèle SOFARIS en France, encore qu'il s'agisse là du modèle le plus difficile à mettre sur pied.

Le président: Pensez-vous que le modèle SOFARIS soit préférable au modèle américain—l'Eximbank ou le Programme d'administration des petites entreprises?

M. Moore: Oui.

Le président: Peut-être pourrions-nous vous demander de nous envoyer une documentation sur le modèle SOFARIS, dans ce cas. Cela nous serait utile.

Vous avez parlé, dans votre mémoire, du mandat de la SEE. Vous avez fait état de son rôle et de ses objectifs traditionnels. Vous avez dit qu'elle est tenue d'être financièrement autosuffisante. Je ne suis pas très au courant des modifications législatives apportées. Est-ce une loi récente qui mettait fin au crédit public et qui oblige la société à être financièrement autosuffisante. Est-ce là le problème?

[Text]

Mr. Drake: It wasn't part of Bill C-118. It was just a mandate that has been out there, as far as we understood, based on the requirement, for example, to pay a dividend last year, which they paid back to the government as a shareholder. They are required to be a "commercially viable" organization.

The Chairman: Since when is this—just in the first year or two?

Mr. Drake: Just in the last few years, I think, yes. I think they're doing a commendable job. But the danger from the exporters' perspective is that they may not be out there taking as much risk as we would like to see, because they have that requirement to be at least in a certain measure commercially viable. But that wasn't something that was specifically addressed at all in Bill C-118.

The Chairman: I see. Mr. Richard would like to add something to that.

Mr. Richard: If I may, here again, because of that situation, EDC's insurance rates are not competitive, from what I've experienced, with private credit insurance companies both in Canada and in the U.S. Here again, for clients I have at times had to go to the United States to find credit insurance.

The Chairman: Have their insurance rates gone up? What are they today?

Mr. Richard: It varies, of course, depending on the quality of the client. So it's difficult to respond to that. But I would say the rates are probably in the vicinity, if I took a ballpark number, of about 10% higher than some private insurers here in Canada, and a little bit more expensive than that in relation to some U.S. insurers.

The Chairman: Do I understand their rates have gone up in the last year or two? Maybe they used to be competitive and they no longer are. Is that what you're saying?

Mr. Richard: I believe so. Yes.

The Chairman: Again, that's maybe a subject where, if you could provide us with some additional information, it would be helpful to us. Maybe you have, or could have, based on risk and so forth, a chart or a table that would compare the insurance rates offered by the EDC versus those offered by private insurers.

• 1030

Mr. Moore: It is very difficult to do comparisons of EDC premium rates with other countries. In some cases you'll find they're higher; in some cases you'll find they're lower; in some cases you'll find EDC off cover, whereas you can get cover elsewhere.

The studies that I believe have been undertaken by the EDC in this area, in which they've reported to us, would suggest that they're about average, about in the middle of what premiums are in other countries. But within that average, because there are some that are very high and some that are very low, the primary concern our members have is that they're able to compete with their foreign competitors who have access to similar programs.

The Chairman: I thank you for that, but again, any further information you could provide us would perhaps be helpful. Mr. Mills has talked about energizing our SMEs. Are you involved with the various initiatives to establish small and medium-sized business networks in Canada?

[Translation]

M. Drake: Cela ne figurait pas dans le projet de loi C-118. C'est simplement dans son mandat, à notre connaissance, basé sur l'exigence, par exemple, de payer un dividende l'année dernière au gouvernement, en tant qu'actionnaire. Elle est tenue d'être une organisation «commerciallement viable».

Le président: Depuis quand... juste depuis un an ou deux?

M. Drake: Depuis quelques années, je pense. Je pense qu'elle fait du bon travail. Mais le danger, du point de vue des exportateurs, est qu'elle ne prend peut-être pas les risques qu'il faudrait à cause de cette exigence de viabilité commerciale. Mais ce n'est pas quelque chose que le projet C-118 couvrirait spécifiquement.

Le président: Je vois. Monsieur Richard aimerait ajouter quelque chose.

M. Richard: Si vous permettez, là encore, le fait de cette situation, les taux d'assurance de la SEE ne sont pas compétitifs, d'après ce que j'ai pu voir, avec ceux des compagnies d'assurance-crédit privées, tant au Canada qu'aux États-Unis. Là encore, j'ai dû parfois m'adresser aux États-Unis pour des clients, pour trouver une assurance-crédit.

Le président: Est-ce que ces taux d'assurance ont augmenté? De combien sont-ils aujourd'hui?

M. Richard: C'est variable, évidemment, selon les garanties offertes par le client. Il est donc difficile de répondre. Mais je dirai que les taux sont, en gros, supérieurs de 10 p. 100 à ceux de quelques assureurs privés ici au Canada et supérieurs d'un peu plus encore à ceux de quelques assureurs américains.

Le président: Avez-vous dit que ces taux ont augmenté au cours des deux dernières années? Peut-être étaient-ils compétitifs auparavant et qu'ils ne le sont plus. Est-ce cela que vous dites?

M. Richard: Je pense. Oui.

Le président: Encore une fois, si vous pouviez nous donner quelques renseignements complémentaires, ce serait un sujet où nous pourrions vous aider. Vous disposez peut-être d'un barème ou d'un tableau des taux, en fonction des risques, etc. offerts par la SEE comparés aux assureurs privés.

M. Moore: Il est très difficile de comparer les primes de la SEE avec celles d'autres pays. Dans certains cas, elles sont supérieures, dans d'autres inférieures; dans certains cas la SEE ne couvrira pas le crédit, alors que l'on pourra obtenir une couverture ailleurs.

Les études qui ont été entreprises par la SEE à ce sujet, et qu'elle nous a communiquées, indiquent que ces primes se situent à peu près dans la moyenne des pays étrangers. Mais c'est une moyenne, qui combine des taux très bas et des taux très élevés et le principal souci de nos membres est de pouvoir soutenir la concurrence des exportateurs étrangers qui ont accès à des programmes similaires.

Le président: Je vous remercie de cette précision, mais encore une fois, tout complément d'information que vous pourrez nous apporter sera utile. Monsieur Mills a parlé de la nécessité de dynamiser nos PME. Participez-vous aux différentes initiatives visant à constituer des réseaux de petites et moyennes entreprises au Canada?

[Texte]

[Traduction]

Mr. Drake: Yes, we are. We're a member of the steering committee that is being coordinated by the Canadian Chamber of Commerce, and we're working with a number of other associations on that.

The Chairman: Okay. That's something that we might have some further discussions with you about.

Thank you for being here this morning, gentlemen. Thank you for providing us with good answers to our questions. If you have any further thoughts for us, please feel free to communicate, perhaps with me or with the clerk, or members of the committee.

Mr. Drake: We very much appreciate the opportunity, Mr. Chairman. Thank you very much, ladies and gentlemen of the committee, for all the questions you've thrown at us.

The Chairman: Thank you. I suggest that we suspend the hearing for two or three minutes. Our next witness will be Mr. Evans of the Trust Companies Association of Canada. Thank you.

M. Drake: Oui. Nous sommes membres du comité directeur coordonné par la Chambre de commerce du Canada et nous travaillons là-dessus avec un certain nombre d'autres associations.

Le président: Bien. C'est une chose dont nous vous reparlerons peut-être.

Merci d'être venus ce matin, messieurs. Merci de nous avoir apporté de si bonnes réponses à nos questions. Si vous avez d'autres idées pour nous, n'hésitez à communiquer avec moi ou avec la greffière, ou avec les membres du comité.

M. Drake: Nous apprécions beaucoup l'occasion qui nous a été donnée, monsieur le président. Merci beaucoup, mesdames et messieurs du comité, pour toutes les questions que vous avez lancées.

Le président: Merci. Je propose de suspendre la séance pendant deux ou trois minutes. Notre prochain témoin sera M. Evans, de l'Association des compagnies de fiducie du Canada. Je vous remercie.

• 1032

• 1040

The Chairman: We will resume our proceedings with a presentation from the Trust Companies Association of Canada.

Before I invite Mr. Evans to make his introductory comments, I would bring to the attention of members that you have, I believe, received an updated copy of our schedule for the next few weeks. We have no fewer than five meetings scheduled next week. I suggest you get some rest over the weekend to come back with lots of energy at the beginning of the week.

Mr. Mills: Who are the witnesses next week, so that our listening audience will have an idea?

The Chairman: Next Tuesday, April 26, we'll have the Canadian Chamber of Commerce, and we'll hear from our first chartered bank, the Canadian Imperial Bank of Commerce.

On Wednesday, we'll have the Credit Union Central of Canada, with representatives from B.C., Saskatchewan, and the Atlantic provinces; and the Canadian Life and Health Insurance Association.

On Thursday, nous recevrons de la Banque de Montréal, M. George Bothwell; M. Denzil Doyle, de Doyletech Corporation; et la Banque de Nouvelle-Écosse.

Mr. Mills: Excuse me, Mr. Chairman. Isn't Mr. Barrett coming? He's the chairman of the Bank of Montreal?

The Chairman: "Mr. Goodbank" is not coming.

Mr. Mills: The "Mr. I share your pain".

The Chairman: If I may continue,

Le président: Nous allons reprendre avec l'exposé de M. Evans, le président de l'Association des compagnies de fiducie du Canada.

Avant d'inviter M. Evans à faire ses remarques liminaires, j'attire l'attention des membres sur le fait que vous avez dû recevoir un exemplaire remis à jour de notre calendrier des séances pour les prochaines semaines. Nous avons prévu pas moins de cinq réunions la semaine prochaine. Je vous recommande de prendre un peu de repos pendant la fin de semaine afin de revenir avec beaucoup d'énergie au début de la semaine prochaine.

M. Mills: Quels seront les témoins de la semaine prochaine, pour donner une idée à ceux qui nous écoutent?

Le président: Mardi prochain, le 26 avril, nous recevons la Chambre de commerce du Canada et la première des banques à charte, la Banque impériale de commerce du Canada.

Mercredi, nous entendrons la Credit Union Central of Canada, avec des représentants de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan et des provinces Atlantiques, ainsi que l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes.

Jeudi, we will hear from the Bank of Montreal, Mr. George Bothwell; Mr. Denzill Doyle, of Doyletech Corporation; and the Bank of Nova Scotia.

M. Mills: Excusez-moi, monsieur le président. Je croyais que M. Barrett devait venir. Il est le président la Banque de Montréal.

Le président: «M. Bonnebanque» ne viendra pas.

M. Mills: «M.-je-partage-votre-douleur».

Le président: Si je puis poursuivre,

[Text]

nous recevrons l'Association canadienne de la construction and the Environmental Technologies Development Corporation. This is all next Thursday. It's quite a week.

Mr. Evans, you are not unfamiliar to these halls. We welcome you back as the president and CEO of the Trust Companies Association of Canada. About 10 years ago, I believe, you presided over the finance committee when it had a hearing about the profit situation of the chartered banks.

Given all that background and experience, we're particularly pleased to have you as a witness. I would invite you to proceed with your opening comments. I thank you for providing the committee with copies in both English and French.

Mr. John Evans (President, Trust Companies Association of Canada): Thank you Mr. Chairman. It's certainly always a pleasure to come back to the House of Commons and to a committee to appear before the members and have the opportunity to make some comments that may have some slight impact upon the decisions you'll be making.

I was interested in listening to the previous discussion; the partisan banter has not diminished greatly from the time I was here. It's still in the same good sense of fair play that it was at that time, and that's a very good thing to see.

I won't read the introductory comments. You have a copy of them. I know from my experience here that you want to ask me questions. You don't want to hear me read a statement you've had the opportunity to have before you. I will very briefly summarize the thrust of my remarks, and then make myself available to questions from you.

I presume the underlying objective of your deliberations has more to do with facilitating the growth and expansion of small and medium-sized enterprises than it does with trying to specifically find ways of improving financing. While financing is one aspect of improving the growth prospects for small and medium-sized enterprises, the ultimate objective has to be the growth and development of small and medium-sized enterprises and their employment capability. In that context I would urge you—and this is the comment of the association in the brief that we provided to you—to do everything possible to seek market-based solutions to whichever problems you feel are the most important that you are to deal with.

Specifically in the real problem facing small and medium-sized enterprise, its growth development formation, employment has more to do with the provision of permanent financing than it does with the provision of shorter-term, even working capital financing.

That problem is a difficult one for deposit-taking institutions, including trust and loan companies, credit unions, caisses populaires and the banks to deal with, because we are not specifically designed to provide permanent financing for business enterprises. We're designed to provide interim financing and short-term financing. It's very difficult within the context of the laws and regulations that govern us for us to provide long-term permanent financing for institutions. Those

[Translation]

we will have the Canadian Construction Association

et la Environmental Technologies Development Corporation. Tout cela jeudi prochain. Ce sera une semaine chargée.

Monsieur Evans, vous n'êtes pas étranger en ces lieux. Nous vous souhaitons la bienvenue de nouveau, en tant que président et directeur exécutif de l'Association des compagnies de fiducie du Canada. Il y a dix ans environ, je crois, vous avez présidé le Comité des finances lorsqu'il a tenu une audience sur les profits des banques à charte.

Nous sommes particulièrement heureux de vous recevoir comme témoin, étant donné tout ce passé et votre expérience. Je vous invite à nous faire votre déclaration liminaire. Merci d'avoir remis votre texte au Comité en anglais et en français.

M. John Evans (président, Association des compagnies de fiducie du Canada): Je vous remercie, monsieur le président. C'est toujours un plaisir pour moi de revenir à la Chambre des communes et de comparaître devant un comité et d'avoir la possibilité, par mon intervention, d'influer peut-être légèrement sur les décisions que vous allez prendre.

J'ai écouté avec intérêt la discussion précédente; les pointes partisans sont toujours presque aussi nombreuses que de mon temps. C'est toujours avec le même esprit de fair play qu'à l'époque et c'est bien agréable à voir.

Je ne lirai pas le mémoire, vous en avez un exemplaire. Je sais, par expérience, que vous voulez me poser des questions. Vous ne voulez pas m'entendre vous lire une déclaration dont vous avez déjà pu prendre connaissance. Je vais résumer très brièvement mon propos et me disposer ensuite à répondre à vos questions.

Je présume que l'objectif qui sous-tend vos délibérations consistent davantage à favoriser la croissance et l'expansion des petites et moyennes entreprises qu'à découvrir des moyens concrets d'améliorer le financement de leurs activités. Bien que le financement soit l'un des aspects de l'amélioration des perspectives de croissance des petites et moyennes entreprises, l'objectif ultime ne peut qu'être la croissance et le développement de ces entreprises et de leur capacité à créer des emplois. Dans ce contexte, je vous exhorte—et c'est la position qui est mise de l'avant dans le mémoire que j'ai distribué—à faire tout ce qui est possible pour rechercher des solutions axées sur le marché aux problèmes qui vous paraîtront les plus urgents.

• 1045

Plus particulièrement, en ce qui concerne le problème réel du financement des petites et moyennes entreprises, l'emploi dépend davantage de l'existence d'un financement permanent que de crédit à plus court terme, même du financement du fonds de roulement.

C'est un problème qui est difficile à régler pour les établissements de dépôt, y compris les compagnies fiduciaires et financières, les caisses de crédit, les caisses populaires et les banques, car nous n'avons pas les mécanismes voulus pour offrir un financement permanent aux entreprises commerciales. Notre structure est axée sur le financement provisoire et à court terme. Il est très difficile, dans le contexte des lois et règlements qui nous régissent, d'offrir un financement permanent à long

[Texte]

[Traduction]

types of financing have traditionally been provided by the capital markets, by the securities markets.

There are ways of facilitating the development of vehicles which will allow deposit-taking institutions to become more active participants in the provision of longer-term financing. They would have to take the form of innovative mutual fund type of arrangements, where investors or depositors in financial institutions could avail themselves of non-deposit type instruments, in the form perhaps of venture mutual funds provided by the large deposit-taking institutions that are backed by their management expertise in providing the funds to enterprises and overseeing the operations of those enterprises to secure the investment of their customers.

Securitization: We have a very underdeveloped securitization market in this country. In the United States securitization is the largest portion, for example, of their mortgage market. In Canada it's a tiny fraction of our mortgage market, but in the United States they've gone far beyond that. They securitize consumer receivables. They are securitizing business debt, effectively taking the risk out of the deposit-taking institution, where it should not reside, and putting it into the marketplace.

We also believe quite strongly that we have a very underdeveloped initial public offering market in this country. It's difficult, if not impossible, for small businesses to go to market with equity issues and with other forms of permanent finance. It's a very difficult and complex process, and within the context of the national securities discussions, the discussions of a national securities regulator or a national securities administration that are being undertaken now with the provinces, the possibility of seeing an expansion of the direct financing possibilities for small and medium-sized enterprises should be considered very carefully. Within that context of market solutions, those are the kinds of things that have some potential.

I don't think there's a great deal of potential in trying to find ways of forcing the banks to be something that they were never designed to be, and that is direct providers of permanent finance, because on the other side of the equation is the depositor. The depositors look upon deposit-taking institutions as being a certain kind of institution where they can place funds, where they can do so at relatively low risk. To try to shift the types of services that are provided by these deposit-taking institutions in such a way that it could dramatically affect the risk profile of those institutions could change the market dynamics quite substantially, for depositors in particular.

terme. Ce type de financement est traditionnellement assuré par les marchés des capitaux, par les bourses.

Il existe des moyens de faciliter l'élaboration d'outils qui permettront aux banques de dépôt de devenir des participants actifs à la fourniture de financement à long terme. Ces outils devraient prendre la forme de fonds mutuels d'un type novateur, où les investisseurs ou déposants dans les établissements financiers auraient accès à des instruments autres que des dépôts, sous forme peut-être de fonds mutuels à capital-risque offert par les grandes banques de dépôts, qui mettraient à profit leurs connaissances dans le domaine de la gestion pour offrir ces capitaux aux entreprises et superviser leurs activités de manière à assurer la sécurité de l'investissement de leurs clients.

Titralisation: nous avons chez nous un marché des crédits-émissions de titres très sous-développé. Aux États-Unis, la titralisation représente la plus grande partie, par exemple, du marché hypothécaire. Au Canada, ce n'est qu'une infime fraction, mais on est allé beaucoup plus loin aux États-Unis. On y titralise les comptes clients. On y titralise les créances d'entreprises, c'est-à-dire que l'on libère les établissements de dépôt du risque pour le déplacer là où il doit résider, sur le marché.

Nous sommes également convaincus que notre marché des émissions initiales est très sous-développé au Canada. Il est difficile, sinon impossible, pour une petite entreprise de mettre des actions sur le marché ou de trouver d'autres formes de financement permanent. C'est un processus très difficile et complexe et, dans le cadre des discussions sur la création d'une autorité nationale en matière de valeurs ou d'une administration nationale des valeurs qui sont en cours avec les provinces, il faudrait réfléchir de très près à la possibilité d'aménager des possibilités de financement direct aux petites et moyennes entreprises. Dans le contexte de ces solutions axées sur le marché, voilà un certain nombre de possibilités prometteuses.

Je ne pense pas qu'il y ait quelque chose à gagner à forcer les banques à être ce qu'elles n'ont jamais été conçues pour faire, à savoir être des fournisseurs directs de crédits permanents, car de l'autre côté de l'équation, il y a le déposant. Le déposant voit dans la banque de dépôts un endroit où il peut placer ses fonds, à un risque relativement faible. Si l'on cherchait à transformer les services de ces établissements de dépôts d'une manière qui perturberait considérablement leur profil de risque, cela changerait sensiblement la dynamique du marché, en particulier aux yeux des déposants.

● 1050

In any event, today depositors are becoming much more attuned to market-based alternatives. We've seen a dramatic growth in mutual funds and individuals moving money out of GICs in deposit-taking institutions and into mutual funds. They are becoming more accustomed to investing in those kinds of instruments.

We could certainly find ways of facilitating the development of venture capital mutual funds that perhaps are administered by the banks, or the trust and loan companies, or the credit unions and caisse populaires. Some examples of that have sprung up in recent years. The Ontario government has encouraged some, and so on. So that's the first area.

Quoi qu'il en soit, les déposants aujourd'hui sont beaucoup plus à l'écoute des possibilités du marché. On assiste à une croissance spectaculaire des fonds mutuels et du nombre des personnes qui sortent leur argent des certificats de placement garanti des établissements de dépôts pour les placer dans les fonds mutuels. Ils sont plus accoutumés à placer leur argent dans ce type d'instrument.

On pourrait certainement trouver des moyens de faciliter le développement de fonds mutuels de capital-risque qui pourraient être administrés par les banques, les compagnies fiduciaires ou de crédits, ou encore par les caisses de crédit et caisses populaires. On en a vu surgir certains exemples, avec l'encouragement du gouvernement ontarien. Voilà donc le premier domaine.

[Text]

Second, you could go a long way toward improving the financing environment by looking at some of the existing impediments that stand in the way of deposit-taking institutions either being formed or carrying out a more aggressive mandate in the area of small business financing.

One is that in 1992 Parliament passed the new Trust and Loan Companies Act. It allows trust and loan companies to engage without limit—though with some oversight, obviously—in the area of commercial and consumer lending.

Ontario has a law that says that if you operate in the province of Ontario you must comply with Ontario law, even where it conflicts with the law of your home jurisdiction. In Ontario you are restricted to 20% of your portfolio being involved in consumer and commercial types of lending arrangements. That makes it virtually impossible for a small trust and loan company to involve itself in commercial lending, because the size of the maximum exposure your institution can have is so limited that it doesn't justify the expenditure that's necessary to obtain the expertise in commercial lending and to establish all the systems that are going to be required by the Superintendent of Financial Institutions, among others, let alone the normal prudent portfolio requirements of the business itself.

So the equals approach. . . These conflicts of laws between the federal and provincial governments are of concern, and to some extent that could free up the number of institutions that could be involved in this area.

I also think we made a mistake in the 1992 law and in the provincial laws in respect of the capital requirements necessary to form a new institution. Today the minimum capital requirement is \$10 million. If you look at the leverage requirements that you would have to have to make a decent rate of return on a deposit-taking institution, they are in the range between 12 and 20 times. This implies that you're going to have to have an institution with at least \$60 million of assets before you can start to make a decent rate of return. That's at a minimum; it's probably more like \$100 million in assets.

In the United States there's a vast number of deposit-taking institutions, community banks, that are under \$100 million, and they play an active and very effective role in financing small and medium-sized enterprises in their communities. We don't have a community banking tradition in this country. One of the reasons is that we simply have not encouraged institutions of that size to form and to undertake business.

The equivalent in Canada of a community banking type of system is the caisse populaire movement in Quebec. The small caisses in Quebec are effectively community banks. They do everything a bank can do, and in some cases they do more, because I think they now have insurance powers.

That is the kind of model, but we have restricted entrepreneurs from engaging in that kind of business and we've forced that into the cooperative movement. We haven't allowed entrepreneurs to involve themselves in deposit-taking and community banking types of relationships for all kinds of reasons, such as the 10% ownership rule on schedule I banks, the restrictions on schedule II banks in respect of the length of time an individual can own more than a 10% interest, and the

[Translation]

Deuxièmement, on pourra faire beaucoup pour améliorer l'environnement financier en s'intéressant à certains des obstacles qui empêchent la formation d'établissements de dépôts ou qui empêchent ces derniers de jouer un rôle plus dynamique dans le financement des petites entreprises.

D'une part, le Parlement a promulgué en 1992 la nouvelle Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt. Elle permet à ces dernières d'offrir des prêts commerciaux et à la consommation, sans fixer de plafond, ce qui est manifestement un oubli.

Or, l'Ontario a une loi disant que quiconque opère en Ontario doit respecter la loi ontarienne, même si elle est en conflit avec la loi de la province où se trouve le siège social. En Ontario, vous ne pouvez accorder de prêts à la consommation et de prêts commerciaux qu'à concurrence de 20 p. 100 de votre portefeuille. Cela empêche pratiquement une petite compagnie de fiducie d'accorder des prêts commerciaux, car le montant total des prêts commerciaux que votre établissement peut offrir est tellement limité que cela ne justifie pas la dépense nécessaire pour se doter des experts voulus et mettre en place tous les systèmes qu'exige le surintendant des institutions financières, entre autres, sans même parler des règles de prudence normales qu'exige la gestion d'un tel portefeuille.

Donc, ce conflit entre les lois fédérales et provinciales est un obstacle, et s'il était levé, on pourrait voir davantage d'établissements s'intéresser à ce domaine.

Je pense que l'on a également fait une erreur dans la loi de 1992 et dans les lois provinciales en ce qui concerne les exigences de capitalisation requises pour former un nouvel établissement financier. Aujourd'hui, le capital minimal requis est de 10 millions de dollars. Si vous regardez le facteur multiplicateur nécessaire pour qu'un établissement de dépôts obtienne un rendement décent, il doit être de l'ordre de 12 à 20. Cela implique que l'établissement doit avoir un actif d'au moins 60 millions de dollars avant même de songer à obtenir un taux de rendement décent. C'est un minimum, la réalité est sans doute plus proche de 100 millions de dollars d'actif.

Aux États-Unis, il existe un grand nombre d'établissements de dépôts, de banques locales, qui sont en-dessous des 100 millions et qui jouent un rôle très actif et très efficace dans le financement des petites et moyennes entreprises de leurs localités. Nous n'avons pas dans notre pays une tradition de banques locales. L'une des raisons en est que nous n'avons tout simplement pas encouragé la formation d'établissements de cette taille.

L'équivalent au Canada d'un établissement bancaire local est le mouvement des caisses populaires au Québec. Les petites caisses au Québec sont, en réalité, des banques locales. Elles font tout ce qu'une banque peut faire, parfois plus, car je pense qu'elles ont même maintenant aussi la possibilité de souscrire des assurances.

Voilà le genre de modèle qu'il faudrait adopter, mais nous avons découragé les entrepreneurs à se lancer dans ce genre d'affaires, qui se trouve ainsi réservé au mouvement coopératif. Nous n'avons pas permis aux entrepreneurs de créer des établissements de dépôt et des banques locales pour toute sorte de raisons, notamment la règle des 10 p. 100 de propriété imposée aux banques de l'annexe I, les restrictions pesant sur les banques de l'annexe II en ce qui concerne la durée pendant

[Texte] [Traduction]

fact that most of those are foreign owned as well. There are restrictions on the formation of new deposit-taking institutions that could be designed to fulfil specific kinds of financing needs, which are evolving and becoming known. So there is the removing of impediments, which I think you could have a look at.

laquelle une personne peut détenir plus de 10 p. 100 des parts, et le fait que la plupart des banques de cette catégorie sont étrangères. Il y a des restrictions qui empêchent la formation de nouveaux établissements de dépôt qui pourraient être façonnés de manière à répondre aux besoins de financement spécifiques qui apparaissent aujourd'hui. Vous devriez donc, à mon sens, envisager de supprimer ces obstacles.

• 1055

I have two more very quick points. One, I think the committee might want to look at ways to remove disincentives to formation and growth. Earlier I heard the comments of one member in respect of the effect of regulatory, reporting, and other cost burdens on the formation of small businesses. That's absolutely true. The impact of employment taxes on the incentive for small businesses to employ people... It seems to me that the last thing in the world we want to do is put disincentives in place in areas where we want to see expansion and growth.

Je voudrais aborder deux autres aspects, très rapidement. Premièrement, votre comité pourrait se pencher sur les façons de supprimer les entraves à la formation et à la croissance de petites entreprises. J'ai entendu des propos d'un des membres sur le fardeau que la réglementation, les multiples déclarations et autres coûts représentent pour les petites entreprises. C'est tout à fait vrai. L'effet des taxes sur les salaires sur la capacité des petites entreprises à employer des salariés—il me semble que la dernière chose au monde à faire est de placer des entraves là où l'on voudrait voir expansion et croissance.

When we put employment taxes on companies, whether they be unemployment insurance premiums, workers' compensation premiums, CPP premium increases, or the Ontario health tax—and it goes on and on—all you're doing is discouraging people from employing others in our society. You're encouraging them to replace people with technology because you don't pay employment taxes on technology.

Lorsqu'on impose des taxes sur les salaires aux entreprises, que ce soit sous forme de cotisations d'assurance-chômage, de cotisations d'indemnisation des accidents de travail, de cotisations au RPC ou au régime d'assurance-maladie ontarien—et la liste est interminable—tout ce que l'on fait c'est décourager les gens à employer d'autres membres de notre société. On les encourage à remplacer des hommes par des machines, car il n'y a pas de taxe sur les salaires pour les machines.

It seems to me that we have a conflict of goals. We have certain revenue needs but we're obtaining the revenue in ways that are often very counter-productive to the more fundamental needs of our society, which are employment and the development of income. So employment taxes, regulatory reporting burdens...

Il me semble que nous avons des objectifs contradictoires. Nous avons certains besoins de recettes fiscales, mais on se les procure par des moyens qui sont souvent contraires aux besoins plus fondamentaux de notre société, à savoir l'emploi et la création de revenus. Les taxes à l'emploi, les contraintes administratives...

Today the Superintendent of Financial Institutions, for example, in respect of trust and loan companies is now in a cost-recovery mode of their operations. The annual fee they used to charge institutions began at \$1,000 for very small institutions and then increased with asset size. That minimum fee was increased last year from \$1,000 to \$5,000, and the proposal was to increase that fee from \$5,000 to \$20,000 in the coming year. I don't think it's going to be raised that high, but if it is, it's a travesty because the effect of that on a small institution...

Aujourd'hui, le surintendant fédéral des institutions financières, par exemple, pratique le recouvrement des coûts à l'égard des compagnies de fiducie et de prêt. La redevance annuelle commençait à 1 000\$ pour les très petits établissements, et augmentait avec la taille de l'actif. Cette redevance minimale a été portée l'année dernière à 5 000\$, et l'on envisageait de la majorer à 20 000\$ l'année prochaine. Je ne pense pas que la hausse soit finalement aussi forte, mais si c'est le cas, c'est une mauvaise plaisanterie car l'effet sur un petit établissement...

I have one small trust and loan company that operates very efficiently and very well in the province of Nova Scotia. It is an institution in the \$20 million asset range. They have two companies—a loan company and a trust company—that operate together. But to see the cost go from \$1,000 per company to \$5,000 per company to \$20,000 per company when they don't make a profit of more than \$300,000 or \$400,000 a year before tax is really quite something. They're talking about \$40,000 a year paid to the Superintendent of Financial Institutions alone, let alone their deposit insurance premiums, which have recently been increased as well but are not out of line with reality.

Je possède une petite compagnie de fiducie et de prêt qui fonctionne très bien et très efficacement en Nouvelle-Écosse. Elle a un actif d'environ 20 millions de dollars. Il s'agit en fait de deux compagnies distinctes—une de fiducie et une de prêt—qui fonctionnent ensemble. Mais de voir le coût passer de 1 000\$ à 5 000\$ par compagnie puis à 20 000\$ par compagnie, alors qu'elle ne dégage pas un profit de 300 ou 400 000\$ par an avant impôt, c'est effarant. On parle de 40 000\$ par an à verser rien qu'au surintendant des institutions financières, sans même parler des primes d'assurance-dépôt qui ont aussi été augmentées récemment mais pas de façon aussi exagérée.

Then there are the additional reporting burdens whereby if the superintendent or CDIC has to come in and do a special audit, they will bill you for the cost of that special audit. The cost of that special audit could be in the hundreds of thousands of dollars. So the impact is onerous for small deposit-taking institutions.

Et il y a ensuite toutes les contraintes de déclaration supplémentaires qui font que si le surintendant ou la SADC doit venir faire une vérification spéciale des comptes, on vous en facture le coût. Or, celui-ci peut se chiffrer par centaines de milliers de dollars. C'est donc un impact très lourd pour un petit établissement de dépôt.

[Text]

When you have to report to not only the provincial regulator but also the federal regulator, and if when you want to get involved in the provision of mutual funds through your branches you have to then report to the securities commission and set up all kinds of systems and reporting requirements to allow this to happen, the basic cost structure of deposit-taking institutions is being increased to the point where you cannot efficiently run a small deposit-taking institution. The overhead cost is simply becoming too great.

• 1100

Finally, I'd like to say that I would urge you to be careful not to try to force existing institutions to be something they were never designed to be. I know it's oftentimes convenient and there may be some political gain to be had by going after the chartered banks, but I will tell you—and I have never been known to be an apologist for the banks, as you well know—that they do a very good job in this country.

They are efficient institutions and they perform the functions that they were designed and asked to perform very well. They were not designed to be providers of permanent finance, and that is a problem if we try to cause them to be something that they're not.

I think there is a problem in the way we've designed the system, because our system is national in scope. Six large institutions dominate the world, and there are structures in place that perpetuate that kind of banking model. It has worked very well in Canada. We haven't had a great many failures. The failures we've had in Canada pale in comparison to those of any other country. Our banking system is extremely well run. It's extremely efficient, and it's effective at what it does.

There are other forms of institutions that I think could be formed, that could participate and engage in the kinds of finance you're concerned with, that simply can't be formed now under the existing legislative and regulatory structures. I'm not saying we should change the structure that applies to the big six banks, because it has worked very well, but it may be possible to remove some of the impediments to allow other forms of competing institutions along a different model to develop. They could serve the needs of some of these markets that you have identified.

But I would urge you again not to fall prey to the oftentimes easy solution of trying to condemn the banks for not doing things that they were never designed to do in the first place and that in fact we have passed laws to prevent them from doing.

That being said, I would certainly thank you, Mr. Chairman, for the opportunity to make this statement, and I offer to respond to any questions that you might have.

The Chairman: Thank you, Mr. Evans.

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Monsieur Evans, merci pour votre exposé.

[Translation]

Lorsque vous devez produire des déclarations non seulement aux autorités de réglementation provinciales mais aussi aux autorités fédérales, et lorsque, si vous voulez aussi offrir des fonds mutuels dans vos succursales, vous devez aussi remettre des déclarations à la commission des valeurs mobilières et mettre sur pied pour cela toute sorte de systèmes et de mécanismes, la structure de coûts élémentaires des établissements de dépôt devient excessivement lourde. Les frais généraux deviennent simplement trop élevés.

Enfin, je vous exhorte à veiller à ne pas contraindre les établissements existants à devenir quelque chose qu'ils ne peuvent pas être. Je sais que ce serait souvent bien commode et qu'il y a peut-être des avantages politiques à s'en prendre aux banques à charte, et je peux vous dire—et je n'ai pas la réputation d'être un défenseur des banques, comme vous le savez bien—qu'elles font un excellent travail dans notre pays. Elles sont efficaces et elles remplissent le rôle pour lequel elles ont été conçues et qu'on leur a demandé de très bien remplir.

Elles n'ont pas été conçues pour être une source de financement permanent, et c'est un problème si on essaye de les amener à être ce qu'elles ne sont pas.

Je pense qu'il y a un problème dans la façon dont nous avons conçu le système, car c'est un système d'envergure national. Six grands établissements dominent le monde et les structures en place perpétuent ce genre de modèle bancaire. Il a donné de très bons résultats au Canada. Nous n'avons guère eu de banqueroute. Celles qui se sont produites au Canada ne sont rien comparées à ce que d'autres pays ont connu. Notre système bancaire est extrêmement bien géré. Il est très efficace, il remplit son rôle à merveille.

Il y a d'autres types d'établissement de crédit qui pourraient être formés, qui pourraient offrir le genre de financement qui vous préoccupe, mais qui ne peuvent être formés aujourd'hui dans le cadre législatif et réglementaire existant. Je ne dis pas qu'il faut changer la structure qui s'applique aux six grandes banques, car elle a fait ses preuves, mais il devrait être possible de supprimer certains obstacles et autoriser l'apparition d'établissements concurrents structurés selon un modèle différent. Ces derniers pourraient remplir les besoins de certains des marchés que vous avez identifiés.

Mais je vous mets en garde de nouveau, afin que vous ne vous laissiez pas tenter par la solution trop souvent facile qui consiste à condamner les banques pour ne pas faire un certain nombre de choses qu'elles n'ont jamais été conçues pour faire au départ et que les lois que nous avons adoptées leur interdisent de faire.

Cela dit, monsieur le président, je vous remercie de l'occasion que vous m'avez donnée de faire cette déclaration et je suis disposé à répondre à toutes les questions que l'on voudra me poser.

Le président: Je vous remercie, monsieur Evans.

Mr. Péloquin (Brome—Missisquoi): Thank you for your presentation, Mr. Evans.

[Texte]

Les compagnies de fiducie sont-elles différentes des banques et, si elles le sont, en quoi le sont-elles? Maintenant, il y a de plus en plus de compagnies de fiducie qui sont la propriété de banques. Est-ce que les différences entre les deux institutions ne sont pas en train de s'estomper?

Mr. Evans: Yes, that's a very good point, Mr. Chairman.

As of 1992, with the new federal Trust and Loans Companies Act, and prior to that with the new Quebec legislation and the Ontario legislation and other provinces as well, most of the differences between banks and trust companies were removed. The only real difference at the federal level is that the trust and loans companies are still capable of performing fiduciary duties in-house, whereas the banks must carry on those duties through a subsidiary. They now virtually all have subsidiaries, because they've bought my biggest members. Royal Trust and Central Guaranty Trust and Trust Général and Montreal Trust, most recently, have all been acquired by large schedule I banks. So they're carrying on their fiduciary responsibilities through a subsidiary.

But the effect has been that the number of independent trust companies has been dramatically reduced, certainly in terms of asset size, the deposit liability size.

• 1105

The intent of the 1992 law was to effectively erase the operating differences between banks and trust companies. That has been done, but as I said, the effect of that has not been felt because primarily the Ontario equals approach has maintained these constraints on the abilities of the trust and loan companies to exercise the powers that were granted in the new federal law in 1992.

For the last two and a half years we've been trying to find a resolution to that problem, and we have simply failed. I take some responsibility for that failure, along with others. We simply have not been able to convince Ontario to remove those barriers.

The Chairman: The obvious question is, is Ontario concerned about the viability of trust companies? Do they have a legitimate concern, or—

Mr. Evans: I think they are, but federal-provincial relations in any domain are a very complex situation. If Ontario were to remove the equals approach... They have concerns about their future in the area of trust and loan legislation. I think there are some very real concerns about their conception of what a trust and loan company should be allowed to do. They feel that the traditional role of being providers of mortgage finance, which is what we have traditionally been, is an important one. They have not seen it wise to allow smaller institutions to engage in the arcane world of commercial finance. That's a point of view.

Also, I think this has been used as a ploy to some extent, or a pawn, if you will, in the discussions with the federal government over other things in the area of financial services, that "we will make this change if you will agree to give us this", and I think that's been a problem. It's always there in every federal-provincial discussion that takes place. There's always a quid pro quo—we'll remove the equals approach if you'll agree to stay out of securities, or if you'll agree to bring

[Traduction]

Are trust companies different from banks and, if so, what makes them different? Today we see more and more trust companies that belong to banks. Doesn't this mean that the differences between the two types of institutions are vanishing?

M. Evans: Oui, c'est une très bonne remarque, monsieur le président.

Depuis 1992, avec la nouvelle loi fédérale sur les compagnies de fiducie et de prêt, et auparavant déjà avec la nouvelle loi québécoise et la loi ontarienne et celle d'autres provinces également, la plupart des différences entre banques et compagnies de fiducie ont disparu. La seule différence réelle au niveau fédéral est que les compagnies de fiducie et de prêt peuvent toujours exécuter les fonctions fiduciaires de façon interne, alors que les banques doivent les exécuter par le biais d'une filiale. Virtuellement toutes ont maintenant des filiales, car elles ont racheté les membres de mon association les plus importants. Trust Royal, Central Guaranty Trust et Trust Général et Montréal Trust, tout récemment, ont été rachetés par de grosses banques relevant de l'annexe I. Elles s'acquittent donc de leurs responsabilités fiduciaires par l'intermédiaire d'une filiale.

Il en a résulté que le nombre des sociétés de fiducie indépendantes a été considérablement réduit, certainement sur le plan de la taille de l'actif, du volume des dépôts.

Le but de la loi de 1992 était d'éliminer à toute fin pratique les différences entre les banques et les compagnies de fiducie. Mais, comme je l'ai dit, cela ne s'est pas concrétisé dans les faits, principalement parce que la réglementation ontarienne maintient les entraves qui empêchent les compagnies de fiducie et de prêt d'exercer les pouvoirs que leur attribue la nouvelle loi fédérale de 1992.

Nous cherchons une solution à ce problème depuis deux ans et demi, et nous avons tout simplement échoué. La responsabilité m'en incombe en partie, nous n'avons pas réussi à convaincre l'Ontario de lever ces obstacles.

Le président: La question évidente est de savoir si l'Ontario s'inquiète de la viabilité des compagnies de fiducie? Y a-t-il une préoccupation légitime ou...

M. Evans: Oui, mais les relations fédérales-provinciales, dans quelque domaine que ce soit, sont toujours très complexes. Si l'Ontario devait changer d'attitude... La province craint pour sa compétence en matière de fiducie et de crédit. Elle a également sa conception de ce que devrait être une société de fiducie et de prêt. Elle juge que leur rôle traditionnel de prêteur hypothécaire est important. Elle ne juge pas judicieux d'autoriser des établissements de petites tailles à se lancer dans le monde compliqué du financement commercial. C'est un point de vue.

Par ailleurs, dans une certaine mesure, elle a utilisé cette question comme un pion, si vous voulez, dans ses négociations avec le gouvernement fédéral sur d'autres aspects des services financiers, pour jouer le jeu du «donnant-donnant». Il y a ce genre de marchandage dans toute négociation fédérale-provinciale. Il y a toujours un échange de bon procédé—nous supprimons nos restrictions si vous acceptez de ne pas vous occuper des valeurs, ou si vous acceptez de placer les banques

[Text]

the banks under our jurisdiction in respect of their sale of mutual funds, or their engagement in the securities industry. There are these little turf battles that go on, and I think that's been part of it.

The other thing is that Ontario has been rather correctly preoccupied with much more important issues, such as its deficit, than dealing with this issue. They also have to upgrade their credit union legislation, which they have not done for many years, and that's what they are now doing. It's taking precedence, but there are some amendments which could easily be made, we feel, that would alleviate this problem.

Mr. Mills: To begin with, Mr. Evans, I want to say to you that in no way, shape or form are we exercising a bank-bashing procedure here. We are trying very hard to get to the root problem that all members of Parliament are hearing about from our constituents, and that is the difficult time they've been having over the last three years in terms of the credit crunch, and the various communications difficulties that the small business sector is having with its financial institutions.

To date we are hearing from all financial institutions that they are admitting there's a problem with training at the commercial loan officer level. They're developing new products. Just yesterday, Helen Sinclair, the president of the Canadian Bankers Association, said that what we've seen in the last 90 days in terms of new product or new attempts to service the small business community is just the tip of the iceberg. In other words, banks are working very hard to try to bridge the two solitudes that are out there.

• 1110

I just wanted to put the exercise into context for you, but I wouldn't want our listeners or our viewers to think we would agree with you in that the banks are running efficiently and there's really no room for improvement in the way they're operating, because I think most members don't share that view.

I want to move on to something else you mentioned. You talked about the difficult public offering market we have in this country, especially for small business. I agree with you; I think it is a very difficult process.

You're a former parliamentary secretary to a former Minister of Finance. It was during the last recession of 1981-82. You probably went through similar difficulties to what we're experiencing now as we come out of this recession.

I wonder if you could envisage the possibility of setting up some type of organization that could be more receptive and better equipped to deal with this problem of public offering for small and medium-sized business. Have you ever thought of that, or have you ever had any ideas of a way we might be able to do that?

Mr. Evans: Mr. Chairman, that's one of the things I was referring to. Probably the greatest concentration of expertise in business finance that we have—easily the largest concentration—resides in the chartered banks. I would think it might be useful to look at the creation of a subsidiary vehicle for the banks, with the possibility of certain tax advantages to the investors in those vehicles. Maybe one could encourage the institutions.

[Translation]

sous notre compétence pour ce qui est de la vente de fonds mutuels ou leur participation à la bourse. Ce sont là des petites guerres de préséance et nous nous y sommes enlisés.

Un autre élément est que l'Ontario, à juste titre, a été beaucoup plus préoccupé par des questions plus importantes, comme le déficit, que de notre requête. Elle a dû également remettre à jour sa législation sur les caisses de crédit, qui n'a pas été modernisée depuis de nombreuses années, et ce travail est en train. Il passe avant nous, mais nous estimons que certaines modifications pourraient être facilement apportées qui régleraient le problème.

M. Mills: Pour commencer, monsieur Evans, je tiens à vous dire qu'en aucune façon, d'aucune manière, nous ne dénigrons les banques ici. Nous nous efforçons d'aller au cœur du problème dont les électeurs parlent à tous les députés, à savoir les difficultés qu'ils ont eues au cours des trois dernières années à obtenir des crédits, et les diverses difficultés de communication entre le secteur de la petite entreprise et le secteur bancaire.

Jusqu'à présent, tous les établissements financiers que nous avons vus ont reconnu avoir des problèmes au niveau de la formation des agents de crédit commerciaux. Les banques mettent au point de nouveaux produits. Hier encore, Helen Sinclair, présidente de l'Association des banquiers canadiens, nous a dit que ce que nous avons vu au cours des 90 derniers jours comme nouveaux produits ou nouveaux services offerts aux petites entreprises n'est que la pointe de l'iceberg. En d'autres termes, les banques font de gros efforts pour jeter des ponts entre les deux solitudes.

Je voulais simplement situer cette réflexion dans son contexte, mais il ne faudrait pas que nos auditeurs ou nos téléspectateurs aient l'impression que nous sommes d'accord avec vous pour dire que les banques fonctionnent de façon efficace et qu'il n'est pas possible de faire mieux, parce que la plupart des membres ne partagent pas cette opinion.

Je voudrais passer à un autre sujet que vous avez mentionné. Vous avez parlé des difficultés liées aux émissions publiques, particulièrement pour les petites entreprises. Je suis d'accord, c'est un processus très difficile.

Vous avez été secrétaire parlementaire d'un ministre des Finances précédant pendant la dernière récession de 1981-1982. Vous avez sans doute eu des difficultés analogues à celles que nous connaissons maintenant au sortir de cette récession.

Pensez-vous qu'il serait possible de mettre sur pied une organisation qui soit plus réceptive et mieux équipée pour régler cette question des émissions publiques pour les petites et moyennes entreprises. Avez-vous jamais envisagé cette possibilité ou avez-vous des idées sur la façon de le faire?

M. Evans: C'est l'une des choses auxquelles je pensais, monsieur le président. Ce sont sans doute les banques à charte qui ont—et de très loin—le plus d'expertise en matière de financement des entreprises. Il serait peut-être bon d'envisager de créer un instrument auxiliaire pour les banques, avec peut-être certains avantages fiscaux pour les investisseurs concernés. On pourrait encourager les institutions.

[Texte]

There are steps in this direction. Ms Sinclair is absolutely right; there are a great many developments. I want to clarify that I wasn't saying the banks and trust companies are doing things perfectly now and there's no room for improvement. There's always room for improvement, and improvements are coming.

However, there is the possibility of setting up subsidiary vehicles that have certain kinds of perhaps government-backed guarantees on the investor, much like deposit insurance has now for depositors. Individuals could invest in a fund that would be administered by the small business organization within the banking community that would originate these forms of financing, hold them in the fund, oversee them, and mentor the small businesses to the point where, at some point in time, only a few of those would be ready to have an IPO into the security market.

One should provide them with some form of long-term financing. Whether it is preferred shares, equity, or straight common shares, I'm not sure, but it should be some form of a financing vehicle—a venture capital vehicle, if you will—so there's an incentive for individuals to put their money into those kinds of vehicles for provision to small business. There should be an incentive—because there has to be—for the institution to administer that kind of a fund.

One of the problems I'm sure the bankers will relate to when they appear before the committee is the cost of initiating and administering a loan to a small business that's in the \$30,000 to \$40,000 range. If you're going to oversee and administer it properly and work closely with the small business person, it is very costly. It probably makes you no money whatsoever.

I think that problem has to be examined. How can you create a pool of funds that will be made available to the small business community that can be supervised by an experienced person in business finance, and make it a profitable venture for the institution and the small business borrowing the money, as well as the investor who's putting the money into that fund? I think it's possible. There are some community-based examples that Ontario has set up. There are also some union-based examples that Ontario has put together.

• 1115

I was asked to comment on the Ontario program last year and wondered why you were restricting this to union sponsorship. Why can't any group sponsor this? Why can't a group of venture capitalists, a trust company or a group of credit unions sponsor it? Why does it have to be unions or community groups? That kind of vehicle has a lot of potential, but you're limiting it by saying only these types of organizations can involve themselves and administer the program.

I'm not sure I would want to put money into a fund that was administered by certain unions or certain community groups, let alone certain venture capitalists or certain financial institutions. I think it's being limited unnecessarily, given the nature of the program and the limited backing that's being provided by the government in this particular case.

[Traduction]

Il y a eu des progrès. M^{me} Sinclair a tout à fait raison, les choses ont beaucoup évolué. Je tiens à préciser que je n'ai pas dit que les banques et les compagnies de fiducie fonctionnaient parfaitement et qu'il n'y avait pas d'amélioration possible. On peut toujours apporter des améliorations, et d'ailleurs cela va être fait.

Toutefois, il est possible de créer des instruments auxiliaires comportant peut-être certaines garanties gouvernementales pour l'investisseur, un peu comme l'assurance-dépôt actuellement pour les déposants. Ceux qui le désirent pourraient placer de l'argent dans un fonds qui serait administré par une organisation responsable de la petite entreprise au sein du secteur bancaire qui aurait créé ces formes de financement, qui garderait les fonds, les contrôlerait, et jouerait un rôle de mentor auprès des petites entreprises et ensuite, à certains moments, quelques-unes d'entre elles seraient prêtes à lancer une émission publique sur le marché des valeurs mobilières.

Il faudrait leur donner un mécanisme de financement à long terme. Je ne sais pas s'il vaut mieux que ce soit des actions préférentielles, des capitaux propres ou des actions ordinaires, mais il faudrait que ce soit un moyen de financement—en quelque sorte un capital risque—afin d'inciter les investisseurs à placer leur argent dans ce genre de fonds destiné à financer les petites entreprises. Il faut également—c'est indispensable—que l'institution financière ait intérêt à administrer ce genre de fonds.

L'un des problèmes, et je suis sûr que les banques vous le diront lorsqu'elles comparaitront devant le comité, est le coût de mise en place et d'administration d'un prêt 30 à 40 000\$ à une petite entreprise. Si l'on doit assurer le suivi et l'administration et travailler en collaboration avec le chef de la petite entreprise, c'est extrêmement coûteux. Je ne pense pas que cela rapporte quoi que ce soit.

C'est une question qu'il faut étudier. Comment créer un fonds où pourraient s'approvisionner les petites entreprises sous la supervision d'une personne connaissant bien le financement des entreprises et parvenir à ce que l'exercice soit rentable pour l'institution, pour la petite entreprise qui emprunte et aussi pour l'investisseur qui place son argent dans le fonds en question? Je crois que c'est possible. Certaines expériences communautaires ont été faites en Ontario. Cela a également été fait en Ontario par des syndicats.

On m'a demandé l'année dernière de parler du programme de l'Ontario et je me suis demandé pourquoi cette possibilité n'avait été donnée qu'aux syndicats. Pourquoi ne pas offrir cette possibilité à d'autres groupes? Pour quelle raison ne serait-ce pas un groupe de sociétés financières d'innovation, une société de fiducie ou un groupe de coopératives de crédit? Pourquoi faut-il que ce soit réservé aux syndicats ou aux groupes communautaires? Ce genre de fonds a un grand potentiel mais il est impossible de l'exploiter pleinement si vous ne permettez qu'à ces organisations—là de tenter l'expérience et d'administrer le programme.

Je ne sais si je serais prêt à investir de l'argent dans un fonds administré par certains syndicats ou certains groupes communautaires, encore moins par certaines sociétés financières d'innovation ou institutions financières. Je trouve que c'est limiter inutilement les possibilités, compte tenu de la nature du programme et de l'appui du gouvernement dans ce cas particulier.

[Text]

Mr. Mills: Yesterday we heard from the caisses Desjardins. We all seemed to agree it was a pretty good model. With your experience, do you think maybe the Federal Business Development Bank could be the agent to expand the model of the caisses right across Canada?

Mr. Evans: That's a fascinating idea if the Federal Business Development Bank were to take on the role of the Desjardins movement and not the delivery. The Federal Business Development Bank could encourage the formation of independent small institutions by entrepreneurs, or community banks, if you will. It could provide the superstructure for the systems that are necessary to ensure these institutions are prudently run and and oversee them to ensure they're managing risk properly.

I think it's a fascinating idea. I tried to bring that concept to my member companies some time ago to see if they were interested in forming a coalition of small trust companies. They could share back office, branch platform, credit card issuance and all of the overhead costs associated with running an institution. It would have allowed them to keep up with the technological developments. But it never came to pass. I think that kind of concept has merit.

Bank One in the United States has certain characteristics similar to those you described for caisses Desjardins. It's private sector and a bank. In some cases it owns the local offices as subsidiaries. In some cases I think they are owned partially or wholly by others, but they provide the infrastructure necessary to run them and the risk management assurance for the institution. It's very successful in the United States.

Now the House has passed, and the Senate will soon pass, the interstate branching law in the United States. You're going to see that kind of model developing very quickly down there. I think it has merit because it reduces the costs of running a small community bank. You don't have to try to reinvent the wheel. You have access to all of this and the Desjardins movement has done this extremely well.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Mr. Evans, one of your comments in your presentation was that we should not be bank-bashing—I assure you that is not our intention—but allow ourselves to create employment as much as possible. One of your suggestions was to remove disincentives from SMEs; you mentioned employment taxes, Canada Pension Plan. . . You suggested that this would assist in the hiring of humans as opposed to the use of technology.

Given the realities of today's technology, even if we removed all these disincentives, would technology not be replacing humans anyway?

Mr. Evans: I think that's correct. The question is, at what rate? It's not that we are going to prevent technology from being introduced into the workplace and it's not that this introduction is not going to have an impact on employment. But

[Translation]

M. Mills: Hier, nous avons entendu les représentants des Caisses Desjardins. Tout le monde semblait d'accord pour dire que c'était un très bon modèle. Pensez-vous, d'après votre expérience, qu'il serait bon de charger la Banque fédérale de développement d'étendre le modèle des Caisses à l'ensemble du Canada?

M. Evans: Ce serait une idée très intéressante si la Banque fédérale de développement jouait le rôle du Mouvement Desjardins mais n'assurait pas l'exécution. La Banque fédérale de développement pourrait encourager les entrepreneurs à former de petites institutions indépendantes ou les banques communautaires, si l'on veut. Elle pourrait fournir la superstructure nécessaire pour veiller à ce que ces institutions soient administrées prudemment et les superviser pour s'assurer qu'elles gèrent le risque comme il convient.

C'est une idée qui me paraît fascinante. J'ai essayé de présenter cette formule à mes sociétés membres il y a quelques temps pour voir si elles seraient intéressées par l'idée de former un regroupement de petites sociétés de fiducie. Elles pourraient partager le bureau d'administration, certains éléments des succursales, les frais d'émission de cartes de crédit et tous les frais généraux d'exploitation d'un tel établissement. Cela leur aurait permis aussi de suivre l'évolution technologique. Mais l'idée n'a pas été adoptée. Je trouve que c'est une idée intéressante.

Aux États-Unis, la Bank One a certaines caractéristiques qui se rapprochent de celles des Caisses Desjardins. C'est à la fois une entreprise privée et une banque. Dans certains cas, elle est propriétaire des bureaux locaux comme s'il s'agissait de filiales. Dans d'autres cas, elles appartiennent en partie ou en totalité à d'autres, mais elles offrent l'infrastructure nécessaire au fonctionnement et assurent la gestion du risque pour l'établissement. C'est une formule qui marche très bien aux États-Unis.

La Chambre a maintenant adopté, et le Sénat le fera bientôt, une loi sur la création de succursales dans les différents États des États-Unis. Ce genre de modèle va sûrement se développer très rapidement là-bas. Il me paraît intéressant parce qu'il permet de réduire les frais de fonctionnement des petites banques communautaires. On ne doit pas réinventer la roue. Vous avez accès à tout cela et le Mouvement Desjardins est un excellent exemple.

• 1120

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Monsieur Evans, vous avez dit au cours de votre exposé que nous ne devrions pas faire le procès des banques—je vous assure que ce n'est pas notre intention—mais viser à créer le plus d'emplois possibles. Vous disiez entre autres qu'il fallait supprimer les obstacles administratifs imposés aux PME comme les taxes sur l'emploi, le Régime de pensions du Canada. . . Vous pensez que cela permettrait d'embaucher davantage de personnes plutôt que de recourir sans cesse davantage à des machines.

Étant donnée la situation actuelle en matière de technologie, ne croyez-vous pas que même si nous supprimions tous ces obstacles, les machines remplaceraient quand même les humains?

M. Evans: Je crois que c'est vrai. La question est de savoir à quel rythme. La question n'est pas d'empêcher la technologie de faire son entrée sur les lieux de travail et on ne peut prétendre que cette entrée n'aura pas de répercussion sur

[Texte]

if you put active incentives to discourage the employment of people at the same time as technology is developing at the rate it is, then you're going to accelerate that effect. I don't think that's a wise thing to do.

That was the nature of my comment: not to prevent technology, but simply not to put in place incentives that encourage you aggressively to replace people by technology. But that's what we have done.

If you look at the CPP, for example—and we've all known these figures for years—this morning in the paper it says that by the year 2035, which is outside of any of our imaginations, we're looking at 13.5% of CPP tax. You can be assured that in a political environment, 6.5% to 7% of that won't be shared by the employee. It's natural to try to shift as much as possible onto that nebulous thing called a corporation. You'll probably get something like 10% on the corporation and 3% on the employee, and that is a massive disincentive to employ people.

If you can see the trends in front of us, then we had better start correcting the fundamentals or we're going to have a situation that actively even more aggressively discourages employment than the one we have in place today.

Mr. Hanrahan: I don't necessarily disagree with you. I think that is in fact true. I just wanted to get an opinion on that.

Relative to part-time versus full-time work, do you also see this as an implication?

Mr. Evans: It may very well be. Employment in the future is going to be an interesting thing. It is going to be much changed from what we see today. The labour movement is concerned about the trend towards working from the home, but I think that is a trend that is going to happen. If I were a commercial real estate developer, then I would be very concerned about the implications of that for the value of downtown office space.

There is going to be a great movement towards finding more efficient ways of doing what we're doing, keeping our costs down.

This gets us back to the issue you so rightly raised about incentives. If cities, for example, keep increasing the business tax and the property tax base on office space, then it's going actively to encourage people to find alternatives, and the alternative is to pay people to run an office in their home instead of having an office in a downtown area. This has very serious implications for the viability of the urban core.

These are the kinds of issues that have to be looked at in the whole question of the viability of a small business community. If I am a small business person and I have a shop downtown that sells clothes or provides food services for workers and all of a sudden the workers are being transplanted out into the suburban environment into their homes, then the viability of my small business is seriously called into question.

So all of these types of things have implications for the vitality of the small business community in this country.

[Traduction]

l'emploi. Mais la technologie se développe actuellement à un tel rythme que si on ajoute encore des irritants qui vont décourager les entreprises d'embaucher de nouveaux employés, on ne fait qu'accélérer le phénomène. Je ne crois pas que ce soit une bonne chose.

C'était donc la nature de mon intervention: Il ne s'agit pas de faire obstacle à la technologie mais simplement de ne pas mettre en place d'éléments d'incitation qui vont encourager agressivement les entreprises à remplacer les gens par des machines. Mais c'est ce que nous avons fait.

Si vous prenez le RPC, par exemple—et nous connaissons tous ces chiffres depuis des années—j'ai vu ce matin dans le journal qu'en l'an 2035, ce qui dépasse notre imagination, la cotisation au RPC serait de 13,5 p. 100. Vous pouvez être sûrs qu'étant données les considérations politiques, l'employé n'assurera pas 6,5 p. 100 ou 7 p. 100 de cela. Il est naturel de chercher à faire passer autant que possible le fardeau sur l'entité nébuleuse que l'on appelle l'entreprise. La répartition sera probablement de 10 p. 100 pour l'entreprise et de 3 p. 100 pour l'employé, ce qui va dissuader les entreprises d'embaucher.

Devant les tendances qui se dessinent, nous ferions bien de commencer à corriger les données de base si nous ne voulons pas nous trouver dans une situation où l'on décourage l'emploi encore plus activement qu'aujourd'hui.

M. Hanrahan: Je ne suis pas vraiment en désaccord avec vous. Je crois qu'en fait c'est vrai. Je voulais avoir un avis là-dessus.

Pensez-vous que cela puisse aussi avoir un effet sur la proportion des emplois à temps partiel par rapport aux emplois à temps plein?

M. Evans: C'est très possible. L'emploi à l'avenir va être un sujet très intéressant. Ce sera très différent de ce que nous connaissons aujourd'hui. Les syndicats s'inquiètent de l'accroissement du travail à domicile, mais je crois que c'est une tendance qui va se confirmer. Si j'étais promoteur immobilier, je serais très inquiet des répercussions de ce phénomène sur la valeur des bureaux dans le centre-ville.

On va avoir tendance à chercher de nouvelles formules pour être plus efficaces et à tout faire pour limiter les coûts.

Cela nous ramène à la question que vous avez soulevée à propos des éléments d'incitation. Si les villes, par exemple, continuent à augmenter les taxes d'affaires et les taxes foncières sur les bureaux, les gens seront encore plus incités à chercher d'autres solutions et la plus simple est de payer quelqu'un pour travailler à la maison plutôt que d'avoir un bureau dans le centre-ville. Cela peut avoir de très graves répercussions sur la viabilité du centre des villes.

Tous ces éléments devront être examinés dans le contexte de la viabilité des petites communautés. Si je suis un petit entrepreneur avec une boutique au centre-ville qui vend des vêtements ou de l'alimentation pour les travailleurs et que tout d'un coup ceux-ci sont transplantés dans les banlieues, parce qu'ils travaillent à la maison, la viabilité de ma petite entreprise risque d'être sérieusement compromise.

Tout cela a donc un effet sur la vitalité des petites entreprises du pays.

[Text]

Mr. Hanrahan: I have one final question, which is perhaps a little bit partisan. In terms of the growing debt and the increasing load on businesses, should any of the recommendations this committee makes involve an increase in government spending?

Mr. Evans: Mr. Chairman, I can't say I'm speaking on behalf of all of my members, but I'm quite sure I am when I say don't. If you can find any way of increasing the efficiency with which the moneys in the existing envelope are spent, do it that way. But I don't think the idea of introducing yet another program that would actually increase government expenditures would be well received certainly my members, and if Mr. Bulloch is any indication of the small business community, I don't think it would be well received by the small business community either.

Mr. Ifody (Provencher): Thank you, Mr. Evans, for your presentation. I just want to make a couple of points and then try to lead into a question.

You began your presentation by suggesting that the objective, of course—and we share that—is the growth in small businesses in Canada, principally economic growth, prosperity, and jobs, and that the antecedent—and I think it's generally understood—to realizing those outcomes and goals is to provide sufficient short-term, long-term, or permanent financing for small businesses in Canada.

There were some attempts to do that over the years. In 1982 the finance committee, of which you were a member, recommended that competition should be increased by expanding powers to the trust and loans companies to deal with this problem that emerged.

Mr. Evans: That was before I became president of the association.

Mr. Ifody: Yes, I understand that.

Then in 1992 attempts were made to remove further impediments, and again, right in the midst of a recession other kinds of legislative changes were brought in to provide for the Trust and Loan Companies Act to encourage commercial loans.

Shortly thereafter the big banks. . . You testified to the committee that they have consumed a large part of what was a central feature of the group you represent. The banking association was in here yesterday and was sort of gloating, if I may say, over the fact that they had increased their loan portfolio to small business, but we understand that it was principally through acquisition of these trust companies.

Mr. Evans: I don't know if it was principally, but that certainly had an impact. That certainly was a factor, but I'm not certain that it was a principal factor.

Mr. Ifody: We've talked about regulatory and legal changes to move the puzzle around on the board, as it were, to see if we can come up with some kind of regulatory framework in Canada, whether through venture capital, credit unions, or trust companies. I appreciate that, and hopefully we can pursue some of those ideas with some vigour in this committee.

[Translation]

M. Hanrahan: J'ai une dernière question, qui est peut-être un peu partisane. Étant donné que la dette augmente et que les entreprises croulent sous une charge de plus en plus lourde, ce comité devait-il recommander un accroissement des dépenses du gouvernement?

M. Evans: Monsieur le président, je ne peux pas dire que je parle au nom de tous les membres, mais je suis à peu près sûr que tous seraient d'accord pour vous dire de ne pas le faire. Si vous réussissez à trouver un moyen de dépenser plus efficacement les ressources disponibles, faites-le. Mais l'idée d'instituer un nouveau programme qui accroîtrait les dépenses gouvernementales ne serait certainement pas bien accueilli par mes membres, et si M. Bulloch est représentatif des petites entreprises, je crois que l'on peut dire qu'elle ne serait pas bien accueillie par ces entreprises non plus.

M. Ifody (Provencher): Merci de votre exposé, monsieur Evans. Je voudrais faire des observations avant d'en venir à une question.

Vous avez commencé en disant que l'objectif était bien sûr—et nous partageons cette opinion—d'assurer la croissance des petites entreprises canadiennes, surtout la croissance économique, la prospérité et l'emploi. Vous nous avez dit que pour parvenir à ces résultats et à ces objectifs, il fallait commencer—et je pense que c'est très clair—par fournir un financement suffisant à court terme, à long terme ou à titre permanent aux petites entreprises canadiennes.

Il y a eu plusieurs tentatives en ce sens au fil des années. En 1982, le Comité des finances dont vous faisiez partie a recommandé d'intensifier la concurrence en permettant aux compagnies de fiducie et de prêts de tenter de régler le problème qui commençait à se faire sentir.

M. Evans: C'était avant que je ne devienne président de l'association.

M. Ifody: Oui, je sais.

Ensuite, en 1992, on a tenté de supprimer d'autres obstacles, et là encore, en pleine récession, d'autres changements législatifs ont été apportés de façon à encourager les prêts commerciaux dans la Loi sur les compagnies fiduciaires et les compagnies de prêts.

Peu après, les grandes banques. . . Vous avez dit dans votre témoignage au comité qu'elles ont absorbé une grande partie de ce qui était un élément central du groupe que vous représentez. L'association bancaire était ici hier et exultait, si j'ose dire, en parlant de l'augmentation du portefeuille de prêts aux petites entreprises, mais c'est principalement en raison de l'acquisition de ces compagnies de fiducie.

M. Evans: Je ne sais pas si c'était principalement à cause de cela, mais cette acquisition a certainement eu un effet. C'est un facteur qui a joué, mais je ne suis pas sûr que ce soit le principal.

M. Ifody: Nous avons parlé de modifier les règlements et les dispositions législatives pour essayer d'agencer autrement les pièces du casse-tête, c'est-à-dire pour voir s'il était possible d'établir un cadre de réglementation au Canada, par le biais des sociétés financières d'innovation, des coopérations de crédit ou des compagnies de fiducie. Je connais la question et j'espère que le comité pourra approfondir activement certaines de ces idées.

[Texte]

Having looked at the past 10 years and at some of the suggested changes to trust companies, what has happened is that, regrettably, the banks have moved to basically buy out the competition. Do you think that any kind of legislative changes we may make in terms of the small community credit unions, trust companies, and so on to provide venture capital to put back into, for example, agricultural communities. . . ?

[Traduction]

J'ai étudié l'évolution au cours des 10 dernières années et certains des changements proposés aux compagnies de fiducie, et je me rends compte que, malheureusement, les banques ont pratiquement racheté leurs concurrents. Pensez-vous que nous puissions apporter certaines modifications législatives pour que les petites coopératives de crédit communautaire, les compagnies de fiducie et autres, puissent investir un certain capital-risque dans les communautés agricoles, par exemple. . . ?

• 1130

I would argue that the banks have been quite successful, notwithstanding the fact that in their early construction they weren't designed to be where they are today. May I suggest to the chairman that they've entered into insurance and other kinds of portfolios that we didn't envision at all when the Government of Canada gave them these privileged powers to operate in the country. Should we as a committee not be fearful that the banks would use that same sort of talent and manoeuvrability to in fact buy out some of these smaller credit unions and venture capital groups once they're up and running? How would we prevent that?

Mr. Evans: That's an interesting dilemma. I wrote a paper recently that looked at that question.

What will we look like in ten years given the advances in communication and computer technologies and the nature of global developments? If you read John Naisbitt's book *Global Paradox*, the global paradox to him is that the more pervasive—the larger—the global economy, the more powerful the smallest players. Communication and computer technologies are going to allow that to happen.

The driving competitive force of the banks now is the efficiency of their distribution system. It's the branch network that allows them to do things and make it difficult for others to compete with them. As computer and communication technologies take over and you see things like home banking and all of these kinds of technological replacements for physical branch locations come into place, it makes it a lot easier for smaller players to compete on an equal footing with the big guys. That advantage is stripped away from them.

It seems to me you won't have that problem. If you provide the facility to allow for the formation and development of small specialized financial institutions to deal with community needs or certain industry needs, those institutions need not be vulnerable to takeover. Nor would it be really in the interest of the big institutions to take them over because the dynamism, flexibility, adaptability and entrepreneurship of those institutions is what makes them viable. When you put them into a large bureaucratic organization, the first thing you want to do is standardize, so you strip away the dynamism that's associated with the community bank.

In the United States there are 12,000 or 13,000 banks now and there is a consolidation movement, but the small community banks are very profitable and viable and they provide a very valuable service. Certainly there are going to be failures

Je dirais que les banques ont assez bien réussi, bien qu'au départ, elles n'aient pas été conçues pour faire ce qu'elles font actuellement. Elles sont maintenant présentes dans le domaine de l'assurance et ont toutes sortes de portefeuilles auxquels nuls ne songaient lorsque le gouvernement canadien leur a donné des pouvoirs privilégiés. Ne devrions-nous pas craindre que les banques n'aient de nouveau recours ce genre d'astuce pour racheter certains de ces petites coopératives de crédits et de ces groupes d'investissements en capital de risque une fois qu'ils seront bien établis? Comment empêcher cela?

M. Evans: C'est un dilemme intéressant. J'ai préparé récemment un document sur cette question.

Où seront-nous dans 10 ans étant donné les progrès réalisés dans les technologies de communication et en informatique et le caractère de l'évolution mondiale? Si vous lisez le livre de John Naisbitt *The Global Paradox*, vous voyez que, pour lui, le paradoxe vient du fait que plus l'économie mondiale s'étend, plus les petits joueurs deviennent puissants. Cela va pouvoir se faire grâce aux nouvelles technologies de communication et d'informatique.

Sur le plan de la concurrence, les banques tirent actuellement leur force de l'efficacité de leur système de distribution. C'est grâce à leur réseau de succursales qu'elles peuvent prendre pied dans certains domaines et de donner du fil à retordre à leurs concurrents. Au fur et à mesure de la progression de l'informatique et des techniques de communication, les systèmes de banques à domicile et toutes les formules technologiques permettant de remplacer les succursales classiques deviendront de plus en plus répandues, et il sera beaucoup plus facile pour les petits joueurs de concurrencer les gros sur un pied d'égalité. C'est un avantage que les grands vont perdre.

Il me semble que ce problème ne se posera pas. Si l'on prend les mesures nécessaires pour permettre la formation et le développement de petites institutions financières spécialisées destinées à répondre aux besoins des collectivités ou à certains besoins industriels, ces institutions ne risqueront pas vraiment d'être reprises. Les grandes institutions n'auraient pas véritablement intérêt à le faire parce que c'est le dynamisme, la souplesse, l'adaptabilité et l'esprit d'entreprise de ces institutions qui les rendent viables. Dans une grande organisation bureaucratique, on commence par vouloir tout normaliser et, ce faisant, on enlève son dynamisme à la banque communautaire.

Aux États-Unis, on compte maintenant 12 000 ou 13 000 banques et il y a un mouvement de regroupement, mais les petites banques communautaires sont très rentables et très viables et elles fournissent un service très important. Il y aura

[Text]

[Translation]

and I don't think we should be fearful of failure, but I think you're right in that we should try to facilitate the formation of institutions that are going to perform the functions you feel are necessary for the interest of small business.

Mr. Iftody: One of the things this committee will be addressing perhaps later on in its mandate is the information highway. Already there has been a merger of Rogers and Maclean, and there are other kinds of situations—telecommunications in Atlantic Bell in the U.S.—where some groups are getting a market share of up to 25% or 30% of the cable network access. My concern of course is that similar kinds of things are going to happen here in Canada.

The banks, being in the situations they are, would of course be the first ones to be able to access those existing networks. In fact, a concern has been expressed by other groups throughout the U.S. and Canada about the information exchange drowning out those small community networks. It would be very difficult to compete because they have access to a greater wealth of information—which they can transmit through those same cables—than might be available in a small community bank.

These are hypothetical questions, but is there some suggestion you could provide the committee in terms of some sort of regulation? Should we prohibit in some way banks from entering into agreements with some of these venture capital credit unions, from the kinds of mergers we're seeing down in the U.S.?

• 1135

Mr. Evans: I'd shy away from prohibiting something that can't be shown directly to be a disservice to the economy. I'm not sure these mergers and acquisitions are not good in the domain in which they're taking place. What you have to really be concerned about is, do you put impediments in place that prevent the system from evolving in new directions? I give you one example, the payment system. In the United States the payment system is made up of a substantial number of players, and there are a substantial number of alternatives in credit cards and payment systems. In Canada, there's one.

The Canadian Payments Association was established by Parliament to oversee the development, growth, and solvency of the payment system. It's been relegated to being a clearer of cheques. The electronic payment system is being developed completely outside of the Canadian Payments Association under the auspices of a privately owned institution, Interac.

I'm not saying we don't have a very efficient electronic payment system being evolved here, but the regulation by government should ensure that those systems remain open, that access remains readily available for those who are qualified to access the systems, much the same as a telephone system.

The interesting thing is that if the evolution of deposit-taking institutions occurs as you have described, in that the big simply acquire more and more of each other and soon there are only one or two of them, well, by my definition, it's a public utility. The question is, is that where the large deposit-taking institutions want to see themselves five to seven years down the road, as being the only provider of these services that are in the national interest?

naturellement des échecs et nous ne devons pas avoir peur de l'échec, mais je crois que vous avez raison, nous devrions essayer de faciliter la formation d'institutions capables de remplir les fonctions nécessaires pour répondre aux intérêts des petites entreprises.

M. Iftody: Notre comité abordera sans doute plus tard dans le cadre de son mandat la question de l'autoroute électronique. Il y a déjà eu la fusion de Rogers et de Maclean et il y a d'autres cas—les télécommunications dans l'Atlantique, Bell aux États-Unis—de groupes qui obtiennent une part de marché de 25 à 30 p. 100 du réseau de câble. Je crains bien sûr que le même genre de chose ne se produise ici au Canada.

Naturellement, les banques seraient les premières à pouvoir accéder à ces réseaux, étant donné leur situation. En fait, aux États-Unis et au Canada, d'autres groupes semblent craindre que l'échange d'informations ne noient les petits réseaux communautaires. La concurrence serait extrêmement difficile parce que les grands ont accès à un volume d'informations beaucoup plus important—qu'ils peuvent transmettre par les mêmes câbles—que les petites banques communautaires.

Ce sont des questions hypothétiques, mais auriez-vous des suggestions quant au règlement qui pourrait être mis en place? Devrions-nous interdire aux banques de s'entendre avec certaines de ces coopératives de crédit à capital de risque, étant donné le genre de fusions que l'on voit apparaître aux États-Unis?

M. Evans: J'aurais peur d'interdire quelque chose dont on ne peut pas prouver les effets négatifs sur l'économie. Je ne suis pas sûr que ces fusions et ces acquisitions ne soient pas une bonne chose dans le domaine où elles se produisent. Il faut se demander si l'on ne crée pas des obstacles qui empêchent le système d'évoluer dans de nouvelles directions? Je vais vous donner un exemple, le système de paiement. Aux États-Unis, ce système se compose d'un nombre de joueurs assez important, et il y a un grand nombre de cartes de crédit et de systèmes de paiement différents. Au Canada, il n'y a qu'un système.

L'Association canadienne des paiements a été établie par le Parlement pour superviser le développement, la croissance et la solvabilité du système de paiement. L'Association a été reléguée au simple rôle d'agent de compensation pour les chèques. La mise au point du système de paiement électronique se fait totalement en dehors de l'Association canadienne des paiements sous l'égide d'un organisme privé, Interac.

Je ne dis pas que notre système de paiement électronique n'est pas très efficace, mais la réglementation gouvernementale doit servir à garantir que ces systèmes demeurent ouverts et faciles d'accès pour toutes les personnes susceptibles de les utiliser, un peu comme un système téléphonique.

Ce qui est intéressant, c'est que si l'évolution des institutions de dépôts est telle que vous l'avez décrite, en ce sens que les grandes institutions prennent de plus en plus le contrôle des autres et qu'il n'y en aura bientôt plus qu'une ou deux, eh bien, selon ma définition, on a dès lors affaire à une compagnie de services publics. La question est de savoir le rôle que les grandes institutions de dépôts ont l'intention de jouer dans cinq à sept ans, et si elles veulent être les seules à fournir ces services qui sont dans l'intérêt national?

[Texte]

The government will say, well, you're a public utility; I guess we'd better regulate you directly to ensure that you're operating in the public interest. We'll regulate your rate of return and we'll. . . I don't think the banks want to see that happen. Certainly I don't think it's in the interest of anyone to see it necessarily happen. If it evolves in that direction, then that is probably the only option government has.

Mr. Schmidt: Mr. Evans, I'm pleased to see you here this morning. I had a couple of questions I wanted to address. Some are related, but they go in different directions.

I was intrigued by your suggestion that we need to find an easier way of finding permanent financing in the form of equity position, securitization, and getting into the securities market. Then, on the other hand, I think you said that we should not expect the banks to do something they were never intended to do. The banks at the present time are involved as deposit-taking institutions, as dispensers of insurance. They're involved in the mutual funds market, the marketing of mutual funds. They're involved in the securities issues and in the underwriting of securities, as you describe it, permanent financing for various businesses.

I ask you, what is it you're referring to when you say, don't expect the banks to do things they were never intended to do?

Mr. Evans: The difference is that the securities part is being done by a securities subsidiary. What I was referring to was the idea that the deposit-taking institution, the core bank, should be asked to use depositors' funds that are brought in for a limited time period.

In our deposit insurance system, no deposit of longer than five years is insured. You'll find depositors very rarely take a GIC that is longer than five years. So you've got five-year money and you're asking the core institution now to use that five-year money to provide long-term permanent financing. That's where the problem arises.

• 1140

If you're saying we should encourage the security subsidiary of the bank to develop and promote these kinds of vehicles, which then perhaps could be distributed through the core institution, that's a different story. I'm saying you have to understand that depositors' funds have certain characteristics that do not lend themselves to being used in that kind of way.

Mr. Schmidt: Mr. Chairman, I understand that very well. The point still remains that whether it's a subsidiary of the bank or whether it isn't, it seems to me it is still the bank. I suppose in strictly legal technicalities and legal definitions you could say a subsidiary is not the bank. I suppose in one sense that's true. But it seems to me there is at least a potential conflict in giving a particular business a loan on a five-or ten-year basis to make them ready to go into the securities market, which is then handled by the subsidiary of the bank. The shareholders of the bank still benefit directly from both of those arms of the bank, and are they really at arm's length from one another? They do different things, agreed, but by the same token, what really is the substantial difference?

[Traduction]

Le gouvernement, considérant qu'il s'agit d'entreprises de services publics, décidera de les réglementer directement pour s'assurer qu'elles respectent l'intérêt public. Il voudra réglementer leur taux de rendement et—je ne pense pas que ce soit ce que les banques souhaitent. Il me semble que ce n'est dans l'intérêt de personne. Si la situation évolue dans ce sens, c'est probablement la seule option qui s'offre au gouvernement.

M. Schmidt: Je suis heureux de vous voir ici ce matin, monsieur Evans. Je vais aborder plusieurs questions, certaines en rapport avec ce qui a été dit, d'autres qui touchent des sujets différents.

J'ai été intrigué de vous entendre dire que nous devons trouver une formule de financement permanent plus simple sous différentes formes: émission de titres, titralisation et entrée sur le marché des valeurs mobilières. Par ailleurs, vous avez dit, je crois, que nous ne devons pas nous attendre à ce que les banques fassent des choses pour lesquelles elles n'ont pas été conçues. Actuellement, les banques sont des institutions de dépôts, elles vendent de l'assurance et elles sont présentes sur le marché des fonds mutuels. Elles s'occupent également de valeurs mobilières, d'émissions de titres et, comme vous le dites, de financements permanents pour différentes entreprises.

À quoi donc pensez-vous lorsque vous dites que les banques ne feront pas ce pour quoi elles n'ont pas été conçues?

M. Evans: La différence tient au fait que les activités concernant les valeurs mobilières sont assurées par une filiale spécialisée. Je pensais à la possibilité de demander aux institutions de dépôts, aux banques classiques, d'utiliser les fonds des déposants qui leur sont remis pour une période limitée.

Dans notre système d'assurance dépôt, les dépôts faits sur plus de cinq ans ne sont pas assurés. Il est très rare que les déposants achètent des CPG sur plus de cinq ans. C'est donc de l'argent placé sur cinq ans et vous voudriez que les banques se servent de ces fonds pour assurer un financement permanent à long terme. C'est là tout le problème.

S'il s'agit plutôt d'encourager la filiale spécialisée en valeurs mobilières de la banque à mettre sur pied et à promouvoir ce genre de fonds qui pourraient peut-être ensuite être distribués par l'intermédiaire de la banque elle-même, ce qui est une autre histoire. Mais il faut comprendre qu'étant donné leurs caractéristiques particulières, ces fonds de dépôt ne se prêtent pas à ce genre d'utilisation.

M. Schmidt: Je comprends très bien cela, monsieur le président. Néanmoins, que ce soit une filiale de banque ou pas, il reste pour moi que c'est toujours la banque. Je suppose qu'en suivant à la lettre les définitions et les nuances légales, on peut dire qu'une filiale n'est pas la banque. Dans un sens, c'est probablement vrai. Mais il me semble que le risque de conflits est moins grand si l'on accorde à une entreprise sur un prêt sur cinq ou dix ans pour lui permettre de se préparer à entrer sur le marché des valeurs mobilières, et que les titres sont ensuite administrés par la filiale de la banque. Les actionnaires de la banque continuent à bénéficier directement de ces deux services de la banque et l'on peut se demander s'ils sont vraiment indépendants l'un de l'autre? Leurs fonctions sont différentes d'accord, mais en même temps, quelle est vraiment la différence fondamentale?

[Text]

Mr. Evans: From the point of view of the depositor there's a big difference, because the risk—

Mr. Schmidt: I'm not asking the question on the part of the depositor, I'm asking the question—

Mr. Evans: The depositor is the bank. From my point of view, the depositor is the bank, the core bank.

Mr. Schmidt: Okay. So that's your definition now?

Mr. Evans: Yes.

Mr. Schmidt: Now I understand where you're coming from. That's fair, Mr. Chairman. I think we've got that clear.

My other question now follows from this. The trust companies, it seems to me, are in the residential mortgage business.

Mr. Evans: Yes, traditionally.

Mr. Schmidt: We were told, I think by the president of the chartered banks association, that there is perhaps the possibility that certain residential mortgages are being used to finance commercial and business developments and that in fact the trust companies may, or some other institution may be financing business in another way, which is through the residential mortgaging business. So in fact, what apparently is an impediment is a real impediment. Is this correct?

Mr. Evans: That historically has been a way of obtaining capital to start a business, to go out and borrow money on your home or to borrow money personally with your personal guarantee. That's standard practice.

The issue is you're dealing with debt capital. What I'm talking about is that you want to find a way of providing permanent capital that's not callable, that's not demandable during difficult times, but—

Mr. Schmidt: I'm sorry, Mr. Chairman. I'm not talking any more of—

Mr. Evans: —has to form the basis for the company. Yes, we can provide debt capital, but it's repayable on certain strict terms. And yes, we can provide capital by way of home equity loans, by way of first mortgages, second mortgages—with certain restrictions on second mortgages from a prudential point of view—that can be done. The real crying need in the small business community is for permanent capital.

Mr. Schmidt: I understand. Perhaps I wasn't clear in my question. I was moving from the permanent to the other part of this. It strikes me there is, if not a real conflict—and I think there is a real conflict already, and I think the potential of that conflict is becoming even greater.

I'd like to move back to the permanent financing, if I could, since that obviously is what you're really interested in. I want to move into the mutual fund area.

The suggestion I think you're making here is that there be set up some sort of a new mutual fund arrangement. There are a number of mutual venture funds at the moment. Is it your suggestion that the number of these be expanded or that the focus of these be expanded, or just exactly what are you suggesting here?

[Translation]

M. Evans: Du point du vue du déposant, il y a une grande différence. . .

M. Schmidt: Je ne pose pas la question du point de vue du déposant, je la pose. . .

M. Evans: Le déposant est la banque. De mon point de vue, le déposant est la banque, la banque proprement dite.

M. Schmidt: D'accord. C'est donc votre définition?

M. Evans: Oui.

M. Schmidt: Maintenant je comprends ce que vous voulez dire. C'est bien, monsieur le président. Je crois que c'est clair.

Ma deuxième question suit celle-ci. Les compagnies de fiducie consentent des prêts hypothécaires à l'habitation, me semble-t-il.

M. Evans: Traditionnellement, oui.

M. Schmidt: On nous a dit—je crois que c'était le président de l'Association des banques à charte—qu'il serait possible que certains prêts hypothécaires servent à financer des entreprises et des activités commerciales et qu'en fait, les compagnies de fiducie ou d'autres institutions, pourraient donc financer les entreprises d'une autre manière, c'est-à-dire par le biais des prêts hypothécaires résidentiels. Ce n'est donc pas seulement une question de forme, mais bien une question de fond. Est-ce exact?

M. Evans: C'est une façon classique d'obtenir des capitaux pour monter une affaire, on emprunte sur sa maison ou à titre personnel avec sa garantie personnelle. C'est la pratique courante.

Le problème est qu'il s'agit de capitaux d'emprunt. J'essaie, moi, de trouver une façon de fournir des capitaux permanents qui ne sont pas remboursables, qui ne peuvent être exigés dans les moments difficiles, mais. . .

M. Schmidt: Je regrette, monsieur le président. Je ne parle plus. . .

M. Evans: . . .qui doivent former la base de l'entreprise. Oui, on peut fournir un capital d'emprunt, mais il est remboursable selon des conditions très strictes. Eh oui, les capitaux peuvent venir de prêts sur la valeur d'une maison, d'une première ou d'une deuxième hypothèque—avec certaines restrictions en ce qui concerne les deuxièmes hypothèques, par souci de prudence—c'est possible. Mais ce qui manque avant tout aux petites entreprises, ce sont des capitaux permanents.

M. Schmidt: Je comprends. Je n'ai peut-être pas été clair dans ma question. J'étais passé du financement permanent à l'autre partie de la question. J'ai l'impression qu'il y a, sinon un véritable—je crois qu'il y a déjà un vrai conflit, mais tout au moins un risque de conflit de plus en plus grand.

Je voudrais revenir à la question du financement permanent, si je le puis, puisque c'est manifestement ce qui vous intéresse. Je voudrais en venir à la question des fonds mutuels.

En somme, vous voudriez que l'on crée un genre de nouveau système de fonds mutuels. Il y a actuellement un certain nombre de fonds mutuels à risque. Voudriez-vous qu'il y en ait davantage, ou qu'ils soient élargis, ou que voulez-vous dire exactement?

[Texte]

[Traduction]

• 1145

Mr. Evans: You have to consider ways that would encourage these kinds of funds to be formed.

Student loans carry a government guarantee; the banks make the loan, which carries a government guarantee. The banks and the trust companies make an NHA mortgage; it carries government backing for an insurance fee.

Perhaps something of a similar nature could be looked at for certain kinds of mutual funds that are specifically designed to provide permanent capital for the formation and expansion of small businesses.

It would be administered by real, living, breathing financial experts housed in banks and trust companies and investment dealers. They would be responsible for initiating, managing, and overseeing these kinds of arrangements with the small business and providing it with ongoing mentoring, if you will, to encourage the growth and development of these institutions.

There would be some backstop for the investor that put the funds into the mutual fund that was then made available through the bank or the trust company or the investment dealer, or whatever—or the insurance company, for that matter—perhaps to reduce the risk to the investor, just as deposit insurance reduces the risk to the depositor. I do not want to make that a direct analogy, but there could be those kinds of arrangements.

What kinds of arrangements could we make that wouldn't involve direct subsidy to the business, but would encourage people to make funds available where they would not otherwise do so?

Mr. Zed: Thank you, Dr. Evans, for making your appearance here today. I'm very fascinated, and I suppose intrigued, by the issue of securitization that you've raised, because there's no question that CMHC insurance is working phenomenally well.

You made reference to the U.S. experience. Could you perhaps share with us some further details on that and the kinds of assets they securitize?

Mr. Evans: Under the government guarantee program... [Technical Difficulty—Editor]. . . it goes on and on. There the mortgages are initiated by the institution. They're packaged and securitized, and then the security that finances that is traded on the stock exchange under Freddy Mack or Ginny May, or whatever.

So there's that form for the mortgage market, and we haven't developed that extensively. There is the NHA securitized mortgage program, the MBS market here in Canada. It's relatively small at this time. One of the reasons is that the regulators love to see deposit-taking institutions hold residential mortgages on their books because they're very safe assets. So, for security and solvency reasons, the regulators discourage us from securitizing those wonderful residential mortgages.

M. Evans: Il faudrait penser à des façons qui favoriseraient la création de ce type de fonds.

Les prêts étudiants sont garantis par le gouvernement; ce sont les banques qui consentent le prêt qui est assorti d'une garantie gouvernementale. Dans le cas des prêts hypothécaires en vertu de la LNH, consentis par les banques et les compagnies de fiducie, ils sont garantis par le gouvernement par le biais d'une assurance.

On pourrait peut-être envisager des mesures de cette nature pour certains fonds mutuels destinés précisément à fournir des capitaux permanents pour la création et l'expansion de petites entreprises.

L'administration de ce fonds serait confié à des experts financiers en chair et en os employés par des banques ou des compagnies de fiducie, ainsi qu'à des courtiers en valeurs mobilières. Ils seraient chargés de mettre en place, de gérer et de contrôler les arrangements appropriés avec la petite entreprise concernée et d'agir en quelque sorte comme un mentor pour favoriser la croissance et le développement de ces institutions.

Ceux qui investiraient dans le fond mutuel pourraient bénéficier d'une certaine forme de protection accordée par la banque, la compagnie de fiducie, le courtier en valeur mobilière ou autres—ou même, en l'occurrence, la compagnie d'assurance—pour réduire le risque encouru, tout comme l'assurance-dépôts réduit au minimum le risque couru par le déposant. Cela n'est pas une analogie parfaite, mais on pourrait envisager ce genre d'arrangement.

Quels genres de dispositions pourrions-nous prendre—en dehors des subventions directes à l'entreprise—pour encourager des gens, qui n'envisageraient pas autrement de faire ce genre d'investissement, à mettre leurs fonds à disposition?

M. Zed: Merci, monsieur Evans, d'être des nôtres aujourd'hui. La question de la titralisation que vous avez soulevée me fascine et, dans une certaine mesure, m'intrigue car on ne peut douter que l'assurance de la SCHL fonctionne très bien.

Vous avez parlé de l'expérience américaine. Pourriez-vous nous donner d'autres détails à ce propos, notamment sur le genre d'actifs que l'on titralise dans ce pays?

M. Evans: En vertu du programme de garantie du gouvernement... [Difficulté technique—Éditeur]. . . et ainsi de suite. Là-bas, c'est l'institution qui prend les initiatives en ce qui concerne les hypothèques. Elles sont groupées et titralisées, puis le titre, qui est l'instrument de financement, est négocié bourse dans le cadre d'une créance hypothécaire garantie comme Freddy Mack ou Ginny May, etc.

Nous n'avons pas beaucoup développé cette forme de marché hypothécaire. Au Canada, il y a le programme de prêts hypothécaires en vertu de la LNH, le marché des titres hypothécaires, qui est relativement peu important actuellement. L'une des raisons pour lesquelles il en est ainsi c'est que les organismes de réglementation adorent voir des institutions de dépôts détenir des prêts hypothécaires à l'habitation, car ce sont des actifs très sûrs. Par conséquent, pour des raisons de sécurité et de solvabilité, les organismes de réglementation nous dissuadent de titraliser ces merveilleux prêts hypothécaires à l'habitation.

[Text]

In the other areas, in the U.S. the credit card receivables are packaged and securitized. There's a facility for doing that. Maybe it's because so many institutions are involved, or maybe there are other reasons. Small business loans are beginning to be securitized in the United States, as well.

A new initiative is being introduced by the Securities Exchange Commission to facilitate the direct access to the capital markets by small businesses to make it easier to initiate a new issue of a relatively small business, to ease the regulatory burden that goes along with issuing securities into the marketplace.

Mr. Zed: There's no question that those are some valuable suggestions, and the American experience is exactly what I want to get the testimony before a committee on.

In terms of administration and delivery, would you feel comfortable with the six major banks being used as vehicles for the delivery of those? We talked earlier about you potentially being out of a job in ten years by virtue of what's going on within the Canadian industry.

• 1150

Do you think there is a market for the trust companies to be in this kind of business? Obviously you do. We talked yesterday about the *Mouvement des caisses Desjardins*, which is so powerful and so successful. Could we use the American experience on securitization and things like working capital—which we talked about earlier with the previous witness—and in fact rather than use the banks as deliveries use Desjardins and an expanding trust company base?

Mr. Evans: That's certainly possible, but I wouldn't see why you'd want to restrict it. I think you'd want to set down the rules, saying here's how the system will work, here are the assurances or guarantees or whatever that will be provided, just like the NHA program does. Any approved institution can issue NHA-insured mortgages. The same thing should apply here. Any approved institution, a regulated deposit-taking institution or a regulated financial institution, or approved institution on some other grounds, any institution that is prepared to live within these ground rules and comply with these prudential considerations, should be allowed to create a fund of this kind and to put securities into that pool.

Mr. Zed: I have one final, very short question. Yesterday I asked Ms Sinclair of the Canadian Bankers Association whether there was or whether there was not a credit crunch in Canada. From your perspective and your experience, do you believe there has been a credit crunch in the last three years for small and medium-sized businesses?

Mr. Evans: I think there has been a credit crunch in the country. It depends on how you define "credit crunch". But certainly if you look at spreads—

[Translation]

Pour vous donner d'autres exemples concernant les États-Unis, les créances des cartes de crédit sont groupées et titrisées. Il y a un instrument pour se faire. Peut-être est-ce parce qu'il y a tant d'institutions engagées, ou pour d'autres raisons. Les prêts aux petites entreprises commencent également à être titrisés aux États-Unis.

La Securities Exchange Commission a récemment adopté un train de mesures pour faciliter l'accès direct au marché financier des entreprises relativement petites, pour leur permettre d'y émettre un nouveau titre plus aisément et pour alléger le fardeau réglementaire qui caractérise l'émission de tout titre sur le marché.

M. Zed: Il ne fait aucun doute que ce sont des suggestions valables et l'expérience américaine est exactement le genre d'informations qui devrait faire l'objet d'un témoignage devant un comité.

En ce qui concerne l'administration et la fourniture de ce genre de service, est-ce que cela vous conviendrait si les six banques principales en étaient chargées? Nous avons évoqué plus tôt la possibilité que vous vous trouviez sans travail dans 10 ans, étant donné les conditions dans lesquelles se trouve actuellement l'industrie canadienne.

Pensez-vous que ce genre d'activité puisse ouvrir un marché aux compagnies de fiducie? Évidemment, oui. Nous avons parlé hier du mouvement des caisses Desjardins qui est si vigoureux et qui réussit si bien. Pourrions-nous utiliser l'expérience américaine dans le domaine de la titrisation et des fonds de roulement, par exemple—que nous avons évoqué avec le précédent témoin—et, plutôt que de passer par les banques pour offrir ce genre de services, utiliser en fait Desjardins et un réseau plus étendu de compagnies de fiducie?

M. Evans: C'est effectivement possible, mais je ne vois pas pourquoi vous voudriez imposer des restrictions à cette activité. À mon sens, il faudrait établir des règles définissant comment marchera le système, quelles assurances, garanties et autres seront fournies, exactement comme dans le cas du programme des prêts hypothécaires en vertu de la LNH. Toute institution autorisée peut consentir des prêts hypothécaires assurés en vertu de la LNH. Les mêmes conditions pourraient s'appliquer dans ce cas-ci. Tout organisme autorisé, qu'il s'agisse d'une institution de dépôts réglementés, d'une institution financière réglementée ou d'une institution autorisée en vertu d'autres dispositions, toute institution, dis-je, qui serait prête à accepter ces règles de base et à respecter ces mesures de prudence devraient pouvoir créer un fonds de ce genre et placer des titres dans cette mise de fonds commune.

M. Zed: J'ai une dernière question très brève. Hier, j'ai demandé à M^{me} Sinclair, représentante de l'Association des banquiers canadiens si l'on assistait, au Canada, à une contraction brutale du crédit. De votre point de vue et selon votre expérience, estimez-vous qu'au cours des trois dernières années, il y a eu une contraction brutale du crédit consentie aux petites et moyennes entreprises?

M. Evans: Je pense que c'est un phénomène qui a affecté tout le pays. Cela dépend de la définition que vous donnez à «contraction brutale du crédit». Mais il est certain que si vous considérez la prolifération...

[Texte]

[Traduction]

Mr. Zed: In the small and medium-sized business sector as we have defined it.

Mr. Evans: Yes, I think there has been.

Mr. Zed: So you disagree with her, then.

Mr. Evans: I think there has been, and I think there's a good explanation for it. One of the explanations is the rigour of the regulator.

When the number of non-performing loans increases in your portfolio and the regulator walks in and says, "We want these things resolved and we don't want you making loans that are going to increase the riskiness of your portfolio; we want you to work your way out of these difficulties", it has a very strong effect on the management of a deposit-taking institution. You think five times before you make another loan. You become very rigorous in your administration of the ones that are outstanding, because the superintendent is standing behind you saying, "If you don't, I will close you down". That, to me, is going to induce what you could call a credit crunch.

Mr. Zed: That is very helpful, because I think what we missed yesterday was an understanding of why. One of the concerns we have heard from witnesses was that there is a credit crunch, and banks are bad. That's why we've gotten this perception that we're bashing banks. Your suggestion is that it's not that simple.

Mr. Evans: No, it's not. If you look at the commercial real estate market, there's a credit crunch in commercial real estate. If you're a lender, and you're seeing the bottom fall out of values in commercial real estate and someone comes along and wants a loan on an office tower, you're going to say—

Mr. Zed: "Sorry".

Mr. Evans: —"Wait a minute, I've just seen office tower prices drop 50%. You want a loan of 75% of the value it was two years ago. I'll lend you 75% of what I think the value is today." If you say that's half of what you need, there's a credit crunch.

Mr. Ianno: Thank you very much, Mr. Evans. I guess I'm getting new definitions: depositors are the bank, core business. To me the bank is the depositors is the bank. Explain loans to Rogers, to O & Y and all the others?

Mr. Evans: Well, depositors provide the funds. The bank is there to pool funds from a vast number of depositors, business and individuals, and to make those available in packages to businesses or individuals who come through the door looking for financing on a debt basis.

• 1155

Mr. Ianno: So it's okay for one large one, but for the small ones. . I guess we have to protect the depositors.

M. Zed: En ce qui concerne le secteur de la petite et de la moyenne entreprise, selon la définition que nous en avons donnée.

M. Evans: Oui, je pense que c'est un phénomène qui a affecté ce secteur.

M. Zed: Vous n'êtes donc pas d'accord avec M^{me} Sinclair.

M. Evans: Non, et je pense qu'il y a une bonne façon d'expliquer cela. Une des raisons de ce phénomène tient à la rigueur de l'organisme de réglementation.

Si votre portefeuille contient de plus en plus de prêts non-productifs et que l'organisme de réglementation intervient pour dire: «Nous voulons que vous régliez ces problèmes et nous vous interdissons de consentir des prêts qui augmenteront le caractère risqué de votre portefeuille—nous voulons que vous sortiez de ces difficultés», croyez-moi, le style de gestion d'une institution de dépôts est ensuite ébranlé. Ensuite, vous y repensez à deux fois avant de consentir un autre prêt et vous gérez très rigoureusement ceux qui sont en souffrance, car vous avez le surintendant sur le dos qui vous menace de mettre fin à vos activités si vous ne procédez pas ainsi. À mon sens, c'est ce qui provoque ce que l'on pourrait appeler une contraction brutale du crédit.

M. Zed: Votre témoignage est très utile car, dans les informations qui nous ont été fournies hier, ce qui manquait, je pense, c'était des précisions sur les raisons de ce phénomène. La contraction brutale du crédit ainsi que la malveillance des banques a fait l'objet des préoccupations évoquées ici par les témoins. C'est la raison pour laquelle on a pu avoir l'impression que nous nous attaquions aux banques. D'après vous, cela n'est pas si simple.

M. Evans: Non. Prenez, par exemple, le marché de l'immobilier commercial; ce secteur est affecté par la contraction du crédit. Imaginez que vous êtes prêteur et que vous avez constaté un effondrement des valeurs de l'immobilier commercial; si quelqu'un se présente pour demander un prêt nantissant avec un immeuble de bureau, vous allez lui répondre. . .

M. Zed: «Désolé».

M. Evans: . . . «Attendez un peu, je viens de constater que les prix des immeubles de bureau ont baissé de 50 p. 100. Vous vouliez un prêt représentant 75 p. 100 de la valeur qu'avait cet immeuble il y a deux ans. Je vais vous prêter 75 p. 100 de ce qui est, selon moi, sa valeur actuelle». Si ce pourcentage représente la moitié de ce dont l'emprunteur a besoin, on parle alors de contraction du crédit.

M. Ianno: Merci beaucoup, monsieur Evans. J'obtiens de nouvelles définitions, il me semble: les dépôts constituent le noyau des activités de la banque. À mon sens, banque égale déposants égale banque. Pouvez-vous expliquer les prêts consentis à Rogers, à Olympia and York et à tous les autres?

M. Evans: Eh bien, les déposants fournissent les fonds. La banque existe pour regrouper des fonds provenant d'un très grand nombre de déposants, entreprises et particuliers, et pour mettre ces mêmes fonds à la disposition d'entreprises ou de particuliers qui cherchent du financement par emprunt.

M. Ianno: Donc, il n'y a pas de problème pour une grande entreprise, mais pour les petites. . . Je suppose que nous devons protéger les déposants.

[Text]

Mr. Evans: No, I'm not saying that at all. You have to be very concerned about the O & Y situations of this world as well and the loans you make. Huge loans can be just as dangerous. Certainly, the LDC loans were very dangerous for large institutions during the early 1980s. They made some mistakes in that area. They made some mistakes in the small area and the large area.

What causes institutions to gravitate toward the larger loans? I think when you have some schedule II banks in here you'll find why they don't really serve the small and middle market as much as they should. It's because the cost of administering the loan, on a per dollar basis, diminishes dramatically as the size of the loan goes up.

Your possibility of making a better rate of return increases with the size of the loan because you don't have as much administration or supervision. It's easier to watch one large egg in a basket than it is to watch 25 little ones, I guess. That might be a way of expressing it.

Mr. Ianno: You said not to force banks to do what they weren't designed to do.

Mr. Evans: That's providing equity finance, permanent finance. They were designed to make loans to small business, big business, and individuals; but they weren't designed to provide permanent finance.

Mr. Ianno: Okay.

Mr. Evans: Risk capital is not what they were put in place to provide.

Mr. Ianno: Okay. So why is it that the biggest complaint of small business—I differ from what you said—is working capital, and small loans as compared to long-term equity loans?

Mr. Evans: That's true, but in order to qualify for working capital, you must have adequate equity in the business. If you have no equity in the business, but you're trying to borrow money to run your business, then there's no backing from the lender.

Mr. Ianno: I understand that. Consider most of the witnesses we have been seeing. You can say it's anecdotal, but I'm sure we can all explain many of our constituents who do have a lot of equity in their businesses who still go to the banks for loans, and they're told no. Regardless of how much equity they have in their businesses, they still don't get the working capital.

Mr. Evans: I haven't found that to be a great problem. I could be wrong.

Where you have a substantial business that has a good cashflow and equity base, and you want to borrow for working capital purposes, you typically don't have a problem getting the loan.

[Translation]

M. Evans: Non, ce n'est pas du tout ce que je veux dire. Il faut faire preuve de beaucoup de circonspection pour évaluer des situations comme celle dans laquelle se trouve Olympia & York, ainsi que les prêts consentis. Prêter des sommes énormes peut être tout aussi dangereux. Il est certain que les prêts que la SAT présentaient de gros risques pour les grandes institutions au début des années quatre-vingt. Elles ont d'ailleurs fait quelques erreurs, aussi bien en ce qui concerne les prêts de moindre importance que ceux qui étaient plus considérables.

Qu'est-ce qui pousse les institutions à se concentrer sur les prêts de plus grande importance? De mon point de vue, à partir du moment où des banques de l'annexe II se lancent dans ce genre d'activités, on peut voir pourquoi elles ne desservent pas les marchés de moindre et de moyenne importance autant qu'elles le devraient. C'est parce que, proportionnellement, les coûts d'administration du prêt baissent d'autant plus que les sommes prêtées sont élevées.

La possibilité est d'autant meilleure que votre investissement croît selon l'importance du prêt consenti, car l'administration et les contrôles requis sont relativement réduits. Il est plus facile, si je puis m'exprimer ainsi, de surveiller un gros oeuf que 25 petits dans un panier.

M. Ianno: Vous avez déclaré que l'on ne devrait pas forcer les banques à se lancer dans des activités qui dépassent le cadre de leurs compétences.

M. Evans: C'est-à-dire fournir du financement par capitaux propres, du financement permanent. Le rôle traditionnel des banques est de consentir des prêts aux petites entreprises ainsi qu'aux grandes, et aux particuliers, mais pas de fournir du financement permanent.

M. Ianno: Très bien.

M. Evans: Les banques n'ont pas été créées pour fournir du capital risque.

M. Ianno: D'accord. Alors, pourquoi est-ce que les petites entreprises se plaignent surtout—permettez-moi, ici, de ne pas partager votre avis—d'avoir des difficultés à obtenir des fonds de roulement ainsi que des prêts qui sont de moindre importance par rapport à des prêts participatifs à long terme?

M. Evans: Ce que vous dites est vrai, mais pour obtenir des fonds de roulement, vous devez avoir dans votre entreprise un montant adéquat de capitaux propres. S'il n'en est pas ainsi, et que vous essayez cependant d'emprunter de l'argent pour faire marcher vos affaires, le prêteur ne vous accordera pas une oreille attentive.

M. Ianno: Je comprends cela. Il faut cependant prendre en considération la plupart des témoignages que nous avons entendus. On peut dire que ce sont des anecdotes, mais je suis sûr que nous pouvons tous citer le cas d'un bon nombre de nos électeurs qui ont des capitaux propres importants investis dans leurs entreprises et à qui, cependant, les banques ont refusé de consentir un prêt. Peu importe les capitaux propres investis dans leurs entreprises, ils ne peuvent cependant obtenir de fonds de roulement.

M. Evans: D'après mon expérience, cela ne cause pas un gros problème. Mais je peux me tromper.

Si vous avez une entreprise solide qui a une bonne encaisse et une base de capitaux propres adéquate, et que vous voulez emprunter de l'argent pour alimenter votre fonds de roulement, dans la majorité des cas, vous n'aurez pas de problème à obtenir ce prêt.

[Texte]

Mr. Ianno: Let me ask you where your expertise is in terms of trust companies. You said the maximum is 20%.

Mr. Evans: That's of our portfolio.

Mr. Ianno: It's of your portfolio, which of course has been diminishing since the banks have been—

Mr. Evans: It's the number of institutions.

Mr. Ianno: Right. In other words, your sample size is probably very small considering that when you take the capital and the availability of what is available for the small companies to borrow, it's probably very limited in terms of experience.

Mr. Evans: I draw on this from external experience as well.

Mr. Ianno: It's external? Please explain that.

Mr. Evans: It's my external background of working in the small business community, running small businesses myself, and the experience I have in finance and economics.

Mr. Ianno: So basically it's personal experience as compared to association experience.

Mr. Evans: It's personal as opposed to the association, because my companies, except for the largest, have not actively involved themselves in commercial finance because of the impediments.

Mr. Ianno: So it's very difficult for you, from your association's perspective, which is what you're representing, to give us substantial, empirical information. Is that correct?

Mr. Evans: About what?

Mr. Ianno: About small business loans.

Mr. Evans: Yes.

Mr. Ianno: Thank you. That brings me to what you would do. I believe your initial statement was that banks should not do what they weren't designed to do—I'm hoping that's where you come from—because we want to fill the role, as compared with forcing banks to fill the role. I'm hoping it's partisan from your perspective; that pleases us.

Mr. Evans: It is partially that, yes.

Mr. Ianno: Great. I love to hear that, because many of us want to see community-type banking, because we hear from exporters and many businesses who say local branches aren't supplying what's needed; they're not supplying us with the access to capital, even if we have all the equity in our businesses.

[Traduction]

M. Ianno: Puis—je vous demander quelle est votre expérience en ce domaine en ce qui a trait aux compagnies de fiducie. Vous avez déclaré que ces prêts constituent un maximum de 20 p. 100 de votre actif.

M. Evans: C'est-à-dire 20 p. 100 de notre portefeuille.

M. Ianno: Et cela, bien sûr, est en baisse depuis que les banques ont été. . .

M. Evans: Cela correspond au nombre d'institutions.

M. Ianno: Exact. En d'autres mots, la taille de l'échantillon sur lequel vous vous fondez est probablement très petit si l'on prend en considération des capitaux disponibles et les sources auxquelles peuvent s'adresser les petites entreprises qui désirent faire un emprunt. Votre expérience est donc probablement très limitée.

M. Evans: Je me fonde également sur l'expérience que j'ai acquise ailleurs.

M. Ianno: Ailleurs? Veuillez vous expliquer.

M. Evans: Je veux parler de l'expérience que j'ai acquise en travaillant dans le secteur de la petite entreprise, en dirigeant moi-même de petites entreprises, ainsi que de mon expérience en finance et en science économique.

M. Ianno: Par conséquent, il s'agit fondamentalement de votre expérience personnelle, plutôt que de celle que vous avez acquise au sein de l'Association.

M. Evans: Je me fonde en effet davantage sur mon expérience personnelle, car les institutions que je représente, à part la plus importante, ne participent pas activement aux activités de financement commercial étant donné les obstacles qu'elles rencontrent.

M. Ianno: Il vous est donc très difficile, si vous vous placez dans la perspective de l'Association que vous représentez, de nous donner des informations solides, fondées sur l'expérience. Est-ce exact?

M. Evans: À quel propos?

M. Ianno: À propos des prêts aux petites entreprises.

M. Evans: Oui.

M. Ianno: Merci. Cela m'amène à vous inviter à nous faire part de vos suggestions. Il me semble que vous avez déclaré, au début, que les banques ne devraient pas se lancer dans des activités qui dépassent le cadre de leurs compétences—j'espère que c'est la base de votre argument, car nous voulons que quelqu'un d'autre joue ce rôle et non forcer les banques à le faire. J'espère que vous préchez pour votre paroisse; cela nous satisfait.

M. Evans: Oui, c'est en partie vrai.

M. Ianno: Parfait. J'adore entendre cela, car nombre d'entre nous voulons instituer un système de banques communautaires étant donné que les exportateurs et de nombreuses entreprises nous disent qu'ils n'obtiennent pas ce qu'ils veulent des succursales bancaires, qu'ils n'obtiennent de financement, même s'ils ont tous les capitaux propres voulus investis dans leurs entreprises.

[Text]

[Translation]

• 1200

We're looking at something similar to the caisses populaires. The FBDB is doing some niche marketing from its perspective, and perhaps it should be allowed, along with trust companies, to remove some of the barriers it faces with limitations and act similar to banks. Then it would have the ability to get the deposits as in FBDB and the trust companies.

There would be a federal presence similar to what you stated in terms of an umbrella organization, and cooperation with entrepreneurs, other trust opportunities, the caisses, and the FBDB. That could possibly fill the present void created by not allowing us to have the access to capital that small business requires right now.

Mr. Evans: Let me try to explain myself once again, because I think it's important. Let's suppose I'm going to start a small business and I have very limited capital. Maybe I have \$5,000 and I want to engage in a venture. I go to a bank with my \$5,000 and ask to borrow \$50,000 for fixtures, rental of office space and other start-up costs. The bank will rightfully ask what other collateral I have. It's putting \$50,000 of depositors' money at risk with me that could disappear, and it's responsible for the depositors' money.

To facilitate that kind of transaction, the bank has to say it can lend me this much money but I will need permanent capital to back up that loan. There is a vehicle it has through which I can obtain permanent capital. The bank can work with me, and there's a fee involved, but it's going to provide me with that base of permanent capital that will then support the loan from the bank. The bank provides the borrowing, but if I walk in with no permanent capital I can't expect the bank to provide the risk capital.

Mr. Ianno: First of all, out of all the businesses I've seen in the last two or three years, none has gone to the bank with \$5,000 and asked for \$50,000. I see those with \$50,000 ask for \$5,000, and they still say no. I don't know where you're getting your information about small business being that naive when going to the banks. I can certainly tell you that most of the people on this committee and many of the people we all know in business rarely ever see that happen.

Mr. Evans: I'm talking about a formation here.

Mr. Ianno: I'm talking formation also. Generally you have to put your house, your children and everything else in there to get \$5,000.

Mr. Evans: That's right.

Mr. Ianno: Even then the bank will probably say no. So we're not talking about extremes. We're talking about a serious problem that's facing Canadians.

Nous envisageons quelque chose de comparable aux caisses populaires. Dans son domaine, la Banque fédérale de développement fait un peu de marketing ciblé et peut-être que cette banque, ainsi que les compagnies de fiducie devraient être autorisées à procéder de la sorte pour enlever certains des obstacles que constituent les restrictions et de leur permettre de mener des activités comparables à celles des banques. Les dépôts pourraient alors être dirigés vers la BFD ainsi que les compagnies de fiducie.

Le fédéral assumerait de rôle d'organisme cadre assurant la coopération des entrepreneurs, d'autres compagnies de fiducie, des caisses et de la BFD. Cela pourrait permettre de remplir le vide résultant du fait que nous n'avons pas accès aux capitaux dont les petites entreprises ont besoin actuellement.

M. Evans: Permettez-moi de préciser encore une fois mon point de vue, car j'estime que c'est important. Supposons que je désire lancer une petite entreprise et que je dispose de très peu de capitaux. Disons que j'ai 5 000\$ et que je veux démarrer une entreprise. Je vais à la banque avec mes 5 000\$ et je demande un prêt de 50 000\$ pour couvrir le coût de l'équipement et de la location des bureaux dont j'ai besoin ainsi que mes autres frais de démarrage. La banque me demandera, avec raison, qu'est-ce que je peux offrir d'autre à titre de nantissement. Elle risque dans mon entreprise une somme de 50 000\$ qui provient de l'argent de ses déposants dont elle est responsable et cette somme pourrait disparaître.

Pour faciliter ce genre de transaction, la banque peut me répondre qu'elle peut me prêter cette somme mais que j'ai besoin d'un certain capital bloqué pour garantir ce prêt. La banque a le moyen de me permettre d'obtenir ce capital bloqué. Il y a certains frais, mais la banque peut m'aider à obtenir le montant de capital bloqué qui servira à garantir le prêt qu'elle peut me consentir. La banque se charge de l'emprunt, mais si je m'adresse à elle sans capital bloqué, je ne peux pas m'attendre à ce qu'elle me fournisse du capital risque.

M. Ianno: Tout d'abord, de toutes les petites entreprises avec lesquelles j'ai été en contact au cours des deux ou trois dernières années, aucune ne s'est rendue à la banque avec 5 000\$ en poche pour demander un prêt de 50 000\$. J'en ai vu qui avaient 50 000\$ et qui en demandaient 5 000\$ et à qui on a cependant répondu non. Je ne sais pas d'où vous tirez vos informations mais les petites entreprises ne sont pas aussi naïves lorsqu'elles s'adressent aux banques. Je peux vous dire que la plupart des gens qui siègent à ce Comité et bien des gens d'affaires que nous connaissons ont rarement vu cela.

M. Evans: Je parle du lancement d'une entreprise.

M. Ianno: Moi aussi. En général, on vous demande de mettre votre maison en nantissement, vos enfants et tout le reste, pour obtenir 5 000\$.

M. Evans: C'est juste.

M. Ianno: Même dans ces conditions, la banque refusera probablement. Ce ne sont pas des situations extrêmes que nous évoquons, mais c'est un sérieux problème auquel font face les Canadiens.

[Texte]

We're looking at ways people who have their own expertise can come to the table such as your association and say they can fill that void. We don't want you or the banks to lose money. We want you to be very vibrant and survive and make lots of money for Canadians, especially if you can bring it from abroad.

Because the economy is really supported by small business, we want to find ways to increase that capital. Right now we see that void is not being filled and we're looking for alternative methods. We're hoping you can give us some insight so we can supply you with the tools to accomplish that goal.

Mr. Evans: One of the ways you can improve the situation is to develop methods by which small business can expand their permanent capital base, which will make the risk of making a loan by a deposit-taking institution less. That will therefore make debt capital, working capital and short-term debt capital more readily available. It will reduce the risk exposure of the deposit-taking institution into the domain of risk in which they were designed and expected by the regulators to reside.

Mr. Hanrahan: You suggested earlier that the organization you represent, the Trust Companies Association of Canada, would not be in favour in any way of increasing the debt through any action we take. In response to Mr. Schmidt, however, you suggested the government look at insuring mutual funds. Now this would increase government spending. I'm wondering how you get around that seeming—

[Traduction]

Nous cherchons des moyens d'attirer la participation de gens spécialistes dans leur domaine, comme des représentants d'associations semblables à la vôtre afin de remplir un vide. Notre but n'est pas que ni vous ni les banques perdiez de l'argent. Au contraire, nous voulons que votre industrie soit florissante, qu'elle survive et qu'elle fasse de gros profits au bénéfice des Canadiens, tout particulièrement si vous pouvez attirer des investissements de l'étranger.

Étant donné que la petite entreprise est le véritable moteur de l'économie, nous voulons trouver des moyens d'accroître le capital dont elle a besoin. Actuellement, nous constatons qu'il existe un manque et nous cherchons d'autres options. Nous espérons qu'à la lumière des précisions que vous apporterez, nous pourrions vous donner les instruments qui vous permettront d'atteindre cet objectif.

M. Evans: Une des façons d'améliorer la situation est de créer des instruments qui permettront à la petite entreprise d'élargir la base de son capital bloqué ce qui réduira le risque que prend une institution de dépôt lorsqu'elle consent un prêt. Ainsi, il sera plus facile de se procurer du capital obligataire, des fonds de roulement et du capital d'emprunt à court terme. Par ailleurs, le risque pris par les institutions de dépôt se limitera à leur domaine de compétence, tel qu'établi par les organismes de réglementation.

M. Hanrahan: Vous avez suggéré plus tôt que l'organisme que vous représentez, l'Association des compagnies de fiducie du Canada, ne serait aucunement favorable à des mesures qui aboutiraient à augmenter la dette. Toutefois, en réponse à M. Schmidt, vous avez proposé que le gouvernement explore la possibilité d'assurer les fonds mutuels. Cela aboutirait certainement à augmenter les dépenses gouvernementales. Je me demande comment vous contournez cela puisque vous semblez. . .

● 1205

Mr. Evans: Not necessarily, Mr. Chairman. If you look at the way the deposit insurance is financed, it's not financed by the taxpayer. Deposit insurance is financed by the depositors.

Depositors take a lower rate of return on their deposit in exchange for insurance. CDIC is run off the premiums paid by the deposit-taking institutions which they derive from their depositors. I'm saying that kind of system—I think CMHC is run on a similar basis. I don't think CMHC is financed by the FISC or by the treasury. It's financed by the fees that are charged to the mortgage borrower in exchange for the insurance that's provided and that makes those mortgages available to them.

Mr. Hanrahan: So the same method would be applied here?

Mr. Evans: That's right. It should be a self-financing, stand-alone operation that doesn't require an infusion of direct financing.

Now, it may require, in the interim, as CMHC has and as CDIC has, a borrowing authority from the treasury, the ability to borrow during difficult periods of time to make good on the insurance guarantee. But that should be financed by fees paid by those who are benefiting from the facility and not by the taxpayer.

M. Evans: L'on n'aboutira pas nécessairement à cela, monsieur le président, si vous considérez la façon dont l'assurance-dépôt est financée, ce n'est pas le contribuable qui paie. L'assurance-dépôt est financée par les déposants.

Ils consentent à ce que leur investissement ait un taux de rendement moins élevé pour pouvoir bénéficier de l'assurance. La SADC est financée par les primes versées par les institutions de dépôts qui les prélèvent auprès de leurs déposants. Je veux dire que ce genre de système—je pense que la SCHL fonctionne de la même façon. Je ne pense pas que la SCHL soit financée par le régime fiscal ni par le Trésor. Son financement provient des frais versés par ceux qui souscrivent à un emprunt hypothécaire pour obtenir l'assurance qui est fournie et qui leur permet de se prévaloir de ces hypothèques.

M. Hanrahan: Donc, on appliquerait la même méthode dans le cas qui nous occupe?

M. Evans: C'est exact. Ce devrait être une initiative entièrement autofinancée ne requérant aucune injection directe de fonds.

Ce qui peut être nécessaire, provisoirement, comme dans le cas de la SCHL et de la SADC, c'est d'obtenir l'autorisation d'emprunter du Trésor, afin de maintenir la garantie d'assurance au cours de périodes difficiles. Mais cela devrait être financé par des frais payés par ceux qui bénéficient de cet instrument et non par le contribuable.

[Text]

Mr. Hanrahan: Okay, I quite agree with you. I appreciate the clarification.

Mrs. Parrish (Mississauga West): Contrary to some of my colleagues, when I talk to owners of small business they echo what you have said today and what Ms Sinclair said yesterday. It's a three-pronged problem. There are taxation rules that are driving them crazy, particularly processing GST, and there are excessive regulatory requirements. The third bad guy in the triumvirate is the banks.

I'm more interested in what you said about excessive regulatory requirements, because that's something that often is federal and that's something we can do something about.

Trust companies have traditionally had to apply to be authorized lenders for small business programs. Are there specific legislative or regulatory impediments discouraging trust companies specifically right now from lending to small businesses?

Mr. Evans: The biggest one is the Ontario equals approach, Ontario's limitation on the percentage of our asset portfolio that can be held outside of the residential mortgage area, and it's limited now to 20%.

We make residential mortgage loans to individuals. We have a large customer base of individuals, and if the government says you can only have 20% in the commercial and consumer area and you have a large customer base of consumers and you're going to expand into either business loans or consumer loans, and you have a market for consumer loans because you have mortgage borrowers, you're going to move into the consumer side.

This is because to move into the commercial loan side is something totally new, something we've not been able to do in the past, and it would require the development of new expertise, new systems, probably the hiring of new personnel because the people we have working in the trust companies now are not experienced commercial business lenders. They're consumer lenders.

So if we have an expansion of our business powers and it says consumer and commercial, our natural tendency is to head for the consumer, because it's something we're familiar with and it's a market we already have available to us. We don't have to go out and develop a new market.

If that 20% rule were taken off, then you could say, now, it makes sense for me to invest in those systems, to invest that expertise, because I can take advantage of this market to the extent that's prudent for my business and not to the extent that is restricted by some government limit.

[Translation]

M. Hanrahan: Très bien, je suis tout à fait d'accord avec vous. Je vous remercie de cette précision.

Mme Parrish (Mississauga-Ouest): Contrairement à ce qui se passe pour certains de mes collègues, les propriétaires de petites entreprises auxquelles je parle se font l'écho de ce que vous avez dit aujourd'hui et de ce que M^{me} Sinclair a déclaré hier. C'est un problème dans lequel entrent trois facteurs. Ce qui les agace au plus haut point, c'est tout d'abord les règlements fiscaux, notamment les déclarations de TPS, viennent ensuite les mesures réglementaires excessives. Le troisième point noir, ce sont les banques.

Ce qui m'intéresse le plus dans vos déclarations, c'est ce qui a trait aux mesures réglementaires excessives, car c'est souvent du domaine du fédéral et nous pouvons donc intervenir.

Jusqu'ici, les compagnies de fiducie devaient demander l'autorisation de tenir le rôle de prêteur dans le cadre de programmes destinés à la petite entreprise. Existe-t-il des obstacles réglementaires ou législatifs précis qui empêchent actuellement les compagnies de fiducie de prêter de l'argent aux petites entreprises?

M. Evans: Le plus gros obstacle est la limite de portefeuilles imposée par l'Ontario sur le pourcentage d'actifs autres que les prêts hypothécaires résidentiels, limites fixées actuellement à 20 p. 100.

Nous consentons des prêts hypothécaires résidentiels à des particuliers qui constituent la base de notre clientèle. Si le gouvernement limite à 20 p. 100 la partie de votre portefeuille consacrée aux prêts commerciaux et à la consommation et si vous avez une clientèle constituée en grande partie de consommateurs, d'une part, et si, d'autre part, on vous donne le choix de développer les prêts commerciaux ou les prêts à la consommation et que vous avez un marché pour les prêts à la consommation par le biais des emprunts hypothécaires, vous allez choisir le côté consommation.

La raison de cette décision est que développer les activités dans le domaine des prêts commerciaux est quelque chose de totalement nouveau, quelque chose que nous n'avons pu faire dans le passé et qui demanderait l'acquisition de nouvelles connaissances, l'implantation de nouveaux systèmes, probablement l'embauche de nouveaux employés, car ceux qui travaillent actuellement pour les compagnies de fiducie ne sont pas assez expérimentés dans le domaine des prêts commerciaux. Ce sont des gens qui connaissent plutôt le domaine des prêts à la consommation.

Par conséquent, si l'on nous donne de nouveaux pouvoirs et si nous avons le choix entre les prêts à la consommation et les prêts commerciaux, nous aurons tout naturellement tendance à nous consacrer aux activités du domaine de la consommation car c'est quelque chose que nous connaissons et c'est un marché sur lequel nous sommes déjà présents. Nous n'avons pas besoin de nous imposer sur un nouveau marché.

Si la règle des 20 p. 100 était abolie, nous pourrions alors nous dire qu'il serait judicieux d'investir pour acquérir les nouveaux systèmes et les nouvelles connaissances requises, car nous pourrions alors nous lancer sur ce nouveau marché en tenant compte uniquement des règles de prudence que doit observer toute entreprise et non des restrictions imposées par un certain palier de gouvernement.

{Texte}

{Traduction}

• 1210

Mrs. Parrish: Would you like to speculate on why the 20% is the limit? Come on.

Mr. Evans: I have no idea why it became 20% instead of 10% or 30%. Why are we restricted to 20% of foreign content in our RRSPs? I'm not sure that it has anything to do with some very logical, rational analysis. It's just a nice number.

Mrs. Parrish: Well, if you logically and rationally set a limit yourself.

Mr. Evans: If I were setting it?

Mrs. Parrish: Yes.

Mr. Evans: I would just say that you have to run a prudent portfolio. That's exactly what the federal law says. It says that you have to run your portfolio prudently, you have to ensure that you have the systems and management in place to deal with the risks you're taking on. Within that constraint, you can lend to anyone, on anything that you feel is prudent and that you can justify to the supervisor is prudent.

The Chairman: Do trust companies still have to apply to be authorized lenders under the SBLA program?

Mr. Evans: I think everybody does.

The Chairman: Is there any problem?

Mr. Evans: The same problem. It's a business loan.

The Chairman: So you can't be very active in the SBLA program because of this Ontario equals rule? Is that it?

Mr. Evans: To me, that is the most visible stumbling-block that we face right now. The other, of course, is the superintendent's requirement that you demonstrate expertise before we let you get into this.

Mr. Murray: I first want to thank Dr. Evans for a very helpful presentation.

I was intrigued by your comment earlier about encouraging entrepreneurs to get into this business if we didn't have a \$10-million rule. Are you aware of a pent-up demand from potential entrepreneurs to get into banking?

Mr. Evans: In the last six months I've been approached by at least five different groups that are interested in forming or acquiring a trust company. They want to acquire one because of the difficulty associated with forming one. It seems to me that this area should be revisited.

Mr. Murray: Although that wouldn't necessarily help us with the problem of access to capital by small businesses.

Mme Parrish: Voulez-vous essayer de deviner pourquoi on a placé cette limite à 20 p. 100? Allez-y.

M. Evans: Je ne sais pas du tout pourquoi c'est 20 p. 100 plutôt que 10 p. 100 ou 30 p. 100. Pourquoi limite-t-on le pourcentage des valeurs étrangères dans nos REER à 20 p. 100? Je ne suis pas sûr que cela repose sur une analyse très logique ni rationnelle. C'est juste un chiffre.

Mme Parrish: Eh bien, si vous établissiez vous-même logiquement et rationnellement une limite. . .

M. Evans: Si c'est moi qui l'établissais?

Mme Parrish: Oui.

M. Evans: Je dirais simplement que votre porte-feuille devrait être constitué de façon prudente. C'est exactement ce que dit la loi fédérale. Cette loi stipule que votre porte-feuille doit être constitué de manière prudente et que vous devez vous assurer que vous avez en place les systèmes et la gestion nécessaires pour faire face aux risques que vous prenez. Dans ce cadre, vous pouvez prêter à n'importe qui et investir dans tout investissement qui vous paraît prudent et que vous pouvez justifier comme tel au surintendant.

Le président: Les compagnies de fiducie sont-elles tenues de faire une demande afin d'être des prêteurs autorisés dans le cadre du programme de la LPPE?

M. Evans: Je pense que tout le monde est tenu de le faire.

Le président: Est-ce que cela pose un problème?

M. Evans: C'est le même problème. Il s'agit d'un prêt commercial.

Le président: Vous ne pouvez donc pas participer activement au programme de la LPPE à cause de ce règlement ontarien? C'est bien cela?

M. Evans: À mon avis, c'est l'obstacle le plus visible auquel nous devons faire face actuellement. Il y a également, bien sûr, la disposition selon laquelle vous devez prouver au surintendant que vous avez les connaissances voulues avant d'être autorisé à vous lancer dans ce genre d'entreprise.

M. Murray: Je tiens tout d'abord à remercier M. Evans d'avoir présenté un exposé très utile.

Vous avez fait plus tôt un commentaire qui m'intrigue: vous avez déclaré que si nous n'avions pas cette limite de 10 millions de dollars, cela encouragerait les entrepreneurs à se lancer dans ce genre d'affaire. D'après vos informations, y a-t-il donc tant d'entrepreneurs qui se bousculent pour devenir banquiers?

M. Evans: Au cours des six derniers mois, j'ai été contacté par au moins cinq groupes différents qui cherchaient à créer ou à acquérir une compagnie de fiducie. Étant donné la difficulté d'en créer une, c'est l'achat qui les intéresse. Il me semble que c'est une question qui devrait être réexaminée.

M. Murray: Cela n'apporterait pas nécessairement des solutions au problème que pose l'accès aux capitaux de la part des petites entreprises.

[Text]

Mr. Evans: If a trust company had the portfolio freedom and it could be formed, then if you were to recommend the new kinds of instruments I've been referring to, it's conceivable that a trust company could be formed on a smaller capital base of limited scope. It's conceivable that trust companies could be formed *de novo* in order to help to provide the kind of financing you're talking about.

Credit unions have been formed. When I was in Parliament, the Ottawa Women's Credit Union was formed in Ottawa on Bank Street, and to my knowledge it's still running very successfully. It was formed on a shoestring. It has provided a service; it has filled a niche. I'm saying: why is it okay to form a credit union on that basis if it's not okay to form some other kind of deposit-taking institution?

Mr. Murray: That sounds like a very good point. Anyway, it is a very intriguing idea. Thanks again.

The Chairman: I'd just like to come back to a question that was put earlier by Mr. Schmidt. When Ms Sinclair came here from the Canadian Bankers Association, really in response to questions regarding the existence of a credit crunch, we presented her with certain statistics showing that loan authorizations under \$200,000 had decreased somewhat dramatically in the last year or two. She was arguing that this was an incomplete picture and that it didn't really indicate the full extent of small business loan activity.

In specifics, she pointed to figures that show that during the period of the recession, from 1990 to 1992 or 1993, residential mortgages increased by two-thirds and that commercial mortgages doubled in the course of the past three years, when the activity in the residential market or the commercial mortgage market normally wouldn't have justified such a dramatic increase. What she suggested was happening was that many small businesses were going out and refinancing their businesses by taking out residential or commercial mortgages. Would you corroborate what she's saying? Would you have any evidence to suggest that what she's saying is right, or wrong?

• 1215

Mr. Evans: I can't confirm or refute the statement she made. I think that's probably true. During a very difficult period when loan losses were increasing dramatically, I would expect that lending institutions, being much more careful and much more prudent during that period than in more heady days, would require different and more secure forms of collateral if they were going to expand their lending. I would expect that's what happened, that other assets that could be collateralized were collateralized, and that the lending took the form of securitized assets in the form of mortgages on commercial and residential real estate.

I have a great many members who wish they had not engaged heavily in commercial real estate lending, some of which don't exist any more.

[Translation]

M. Evans: Si, d'une part on pouvait créer une compagnie de fiducie et la laisser libre de constituer son porte-feuille, et si, d'autre part, vous recommandiez l'adoption des nouveaux instruments que j'ai évoqués, on pourrait envisager l'établissement d'une compagnie de fiducie nécessitant un capital moindre. Dans ces conditions, des compagnies de fiducie pourraient être créées *de novo* afin de fournir le genre de financement dont vous parlez.

On a bien constitué des coopératives de crédit. Lorsque je siégeais au Parlement, la Caisse d'économie des femmes d'Ottawa s'est ouverte sur la rue Bank et, à ma connaissance, cette institution fonctionne encore très bien. Elle est partie de rien, mais elle a fourni un service, elle s'est établie dans un créneau disponible. Pourquoi donc, s'il est possible de créer une coopérative de crédit dans ce contexte n'est-il pas possible d'instaurer une autre sorte d'institution de dépôt?

M. Murray: C'est une remarque qui me semble fort juste. De toute façon, c'est une idée qui demande réflexion. Merci encore.

Le président: J'aimerais simplement revenir sur une question qui a été posée précédemment par M. Schmidt. Lorsque M^{me} Sinclair, de l'Association des banquiers canadiens est venue témoigner, dans le cadre de questions concernant la contraction brutale du crédit, nous lui avons présenté certaines statistiques démontrant qu'au cours des deux dernières années, le nombre des prêts de moins de 200 000\$ qui a été consenti a baissé de façon plutôt spectaculaire. Elle nous a répondu que ces statistiques ne prenaient pas en compte toutes les données et n'illustraient pas de façon complète l'activité dans le domaine des prêts aux petites entreprises.

Plus précisément, elle a cité des chiffres qui démontrent que pendant la récession, entre 1990 et 1992 ou 1993, les hypothèques résidentielles ont augmenté de deux tiers et les hypothèques commerciales ont doublé en trois ans alors que l'activité sur le marché des hypothèques résidentielles ou commerciales ne pouvait justifier une augmentation aussi spectaculaire. Elle estimait que cela était dû au fait que de nombreuses petites entreprises refinaient leurs activités en prenant des hypothèques résidentielles ou commerciales. Partagez-vous son avis? Disposez-vous d'informations permettant de dire si la remarque de M^{me} Sinclair est justifiée, ou non?

M. Evans: Je ne peux ni confirmer ni infirmer cette déclaration. Je pense que c'est probablement vrai. Dans une période très difficile où le nombre des prêts non honorés augmentaient de façon spectaculaire, il était logique que les institutions prêteuses, agissant avec beaucoup plus de prudence et de circonspection qu'à une époque plus porteuse, demandent des formes de nantissement différentes et plus sûres pour consentir à élargir un prêt. À mon sens, c'est ce qui s'est passé: d'autres actifs qui pouvaient servir de nantissement ont été nantis et les prêts ont été consentis par le biais d'actifs titralisés sous forme d'hypothèques sur des biens immobiliers commerciaux et résidentiels.

Un grand nombre des membres de mon association se disent maintenant qu'ils auraient mieux fait de ne pas faire autant de prêts pour financer des biens immobiliers commerciaux dont certains n'existent plus.

[Texte]

The Chairman: When you were talking about creating a venture capital vehicle that the banks would invest in, or that—

Mr. Evans: Individuals would invest in, the banks would administer, and could carry some form of a government backing, whether it be at 50% or whatever.

The Chairman: I believe we sent you a copy of our discussion paper.

Mr. Evans: Yes.

The Chairman: We outline in that the developments in the area of community venture capital pools. We have to distinguish them. It's not just community organizations that invest in them. It's in Quebec really that these pools have received the strongest support from the government and financial institutions. Four large investors, la Caisse de dépôt et de placement du Québec, the National Bank, and the solidarity fund of the QFL have committed \$80 million to be used in the formation of 10 regional investment funds. These four institutional investors will provide as much as 80% of a regional fund's capitalization. The remainder must be found locally.

In Hull I believe you've got the municipal employees, or one of the local credit unions. You have the firemen's pension fund, which has helped finance an organization called Cap-Gest-Dev. The Quebec government subsidizes the investment management activities of these funds in recognition of the high costs associated with small investments that you have identified.

One of the things we're trying to explore in this committee is whether this is a model that is worth emulating in other parts of the country.

Mr. Evans: I think it very well might be. If there is government funding that is necessary to have such a facility developed, you might want to look at other forms of small business assistance that is being given and ask whether or not this type of a vehicle holds more promise to achieve the objectives that you want to achieve than the existing vehicles.

I know that Mr. Bulloch has made representation on numerous occasions that a substantial portion of the subsidization of business could very well be done without. If you can find a market-oriented mechanism such as you have described that required some backing, then I would suggest you look to the other areas of business subsidy and extract the funds from there to allocate to this purpose, if you think this purpose is a more efficient way of achieving your objectives. I think it probably is.

The Chairman: Thank you for your comments on that. I thank you for your presentation here today and for the thorough manner in which you answered the questions put by the committee members. We look forward to being in touch with you as we continue our work.

[Traduction]

Le président: Lorsque vous avez parlé de créer un instrument de capital risque dans lequel les banques investiraient, ou. . .

M. Evans: Ce sont des particuliers qui investiraient dans ce fonds, le rôle des banques seraient de l'administrer et le gouvernement offrirait une certaine garantie, disons, sur la moitié.

Le président: Je crois que nous vous avons envoyé une copie de notre document de discussion.

M. Evans: Oui.

Le président: Dans ce document, nous décrivons les initiatives prises dans le domaine des fonds communautaires de capital risque. Il faut faire des distinctions. Ce ne sont pas seulement les organismes communautaires qui peuvent y investir. C'est au Québec que ces fonds communs ont bénéficié du soutien le plus actif de la part du gouvernement et des institutions financières. Quatre grands investisseurs, la Caisse de dépôt et de placement du Québec, la Banque Nationale et le fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs et des travailleuses du Québec ont engagé 80 millions qui doivent servir à créer 10 fonds d'investissement régionaux. Ces quatre investisseurs institutionnels fourniront jusqu'à 80 p. 100 des capitaux disponibles par le biais de ces fonds régionaux. Le reste doit provenir d'une source locale.

À Hull, il me semble que les employés municipaux ou l'une des sociétés de crédit locales ont pris ce genre d'initiative. Il y a également le fonds de pension des pompiers qui a permis de financer une organisation appelée CAPJETDEV. Le gouvernement du Québec subventionne les frais de gestion liés à l'investissement de ces fonds, car, comme vous l'avez fait remarquer, les coûts liés à des investissements de petite envergure sont très élevés.

Une des choses auxquelles s'intéresse ce Comité c'est d'établir si ce genre d'initiative peut servir de modèle pour les autres régions du pays.

M. Evans: À mon avis, cela pourrait bien être le cas. Si le développement d'un tel instrument nécessite des fonds du gouvernement, vous pourriez peut-être explorer d'autres formes d'aide offertes à la petite entreprise et voir si cela est plus prometteur pour atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés que les instruments existants.

Je sais que M. Bulloch a prétendu en de nombreuses occasions que l'on pourrait fort bien mettre fin à une part importante des subventions accordées aux entreprises. Si vous pouvez trouver un mécanisme axé sur le marché comme celui que avez décrit qui requiert une mise de fond, je vous suggérerais d'examiner les autres subventions accordées à l'entreprise et d'y puiser les fonds qui, à votre avis seraient employés plus efficacement dans le cadre des objectifs que vous vous êtes fixés. Je pense qu'effectivement ce serait le cas.

• 1220

Le président: Je vous remercie de vos observations sur ce point. Merci également de l'exposé que vous nous avez présenté aujourd'hui et d'avoir apporté tous les éclaircissements voulus à la suite des questions posées par les membres du comité. J'espère que nous aurons l'occasion de communiquer à nouveau avec vous au fur et à mesure que notre travail progresse.

[Text]

Mr. Evans: It's always a pleasure.

The Chairman: Thank you, Mr. Evans.

Our next meeting is on Tuesday, April 26, at 9:30 a.m. in this room.

The meeting is adjourned.

[Translation]

M. Evans: Toujours à votre service.

Le président: Merci, monsieur Evans.

Notre prochaine réunion aura lieu le mardi 26 avril à 9h30 dans cette salle.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Canadian Exporters Association:

Mark Drake, President;
Guy Richard, Director, Jondar Business Corporation;
James D. Moore, Vice-President Policy.

From Trust Companies Association:

John Evans, President.

TÉMOINS

De la Canadian Exporters Association:

Mark Drake, président;
Guy Richard, directeur, Jondar Business Corporation;
James D. Moore, vice-président des politiques.

De Trust Companies Association:

John Evans, président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

C A I
XC 67
- 151

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 11

Tuesday, April 26, 1994

Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 11

Le mardi 26 avril 1994

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada, Ottawa,
Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, Ottawa,
Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 26, 1994

(19)

[Text]

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 9:32 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Nick Discepolo, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Gaston Pélouin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Member present: Toni Valeri for Carolyn Parrish.

Other Member present: Jim Abbott.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From Canadian Chamber of Commerce: Tim Reid, President; Phil O'Brien, Chairman. *From Canadian Imperial Bank of Commerce:* Holger Kluge, President, Personal and Commercial Bank; Robert Panet-Raymond, Senior Vice-President, Quebec Commercial-Corporate Banking; Charlotte Robb, Vice-President, Alberta North Commercial Banking.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

Tim Reid made a statement and, with Phil O'Brien, answered questions.

Holger Kluge made a statement and, with Robert Panet-Raymond and Charlotte Robb, answered questions.

At 12:40 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 26 AVRIL 1994

(19)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie tient une séance télévisée à 9 h 32, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Nick Discepolo, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Gaston Pélouin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membre suppléant présent: Toni Valeri pour Carolyn Parrish.

Autre député présent: Jim Abbott.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De la Chambre de Commerce du Canada: Tim Reid, président; Phil O'Brien, président. *De la BCIC (Banque Canadienne Impériale de Commerce):* Holger Kluge, président, Transactions personnelles et commerciales; Robert Panet-Raymond, vice-président principal, Services aux entreprises, Québec; Charlotte Robb, vice-présidente, Services aux entreprises, Nord de l'Alberta.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Tim Reid fait un exposé puis, avec Phil O'Brien, répond aux questions.

Holger Kluge fait un exposé puis, avec Robert Panet-Raymond et Charlotte Robb, répond aux questions.

À 12 h 40, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, April 26, 1994

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 26 avril 1994

● 0935

Le président: À l'ordre, s'il vous plaît!

Le Comité de l'industrie de la Chambre des communes poursuit ce matin son étude de la révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement.

Nous avons aujourd'hui comme témoins, des représentants de la Chambre de commerce du Canada et, ensuite, des représentants de la Banque canadienne impériale de commerce.

Our first witnesses from the Chamber of Commerce are Mr. Tim Reid, president, and Mr. Phil O'Brien, chairman.

I welcome you here, gentlemen. I invite you to introduce yourselves and proceed with your opening statement. I thank you for having sent it to us yesterday in both official languages. I'm sure you'll be happy to entertain questions from the members of the committee after your presentation.

M. Tim Reid (président, Chambre de commerce du Canada): Merci, monsieur le président. Je m'appelle Tim Reid. Je suis le président de la Chambre de commerce du Canada et M. Philippe O'Brien, le président de notre conseil d'administration, m'accompagne aujourd'hui.

Nous avons une présentation d'environ 10 à 15 minutes seulement et, par la suite, nous répondrons aux questions et engagerons un dialogue avec les membres du Comité.

Au nom de la Chambre de commerce du Canada, nous tenons à vous remercier de cette occasion de comparaître devant le Comité permanent de l'industrie dans le cadre de votre étude de financement des petites entreprises. Nous sommes aussi convaincus que le gouvernement que les petites et moyennes entreprises sont le moteur de croissance de l'économie canadienne et nous sommes très heureux que votre Comité ait fait une priorité des problèmes de la petite entreprise.

The Canadian chamber's membership encompasses businesses of all sizes from all sectors. Through our network of 500 local chambers of commerce and boards of trade we are present in communities right across the country. This grass-roots network has enabled us to undertake some very innovative projects in the area of small business financing, and we greatly appreciate the opportunity to share some of those activities with you today.

With 170,000 members across Canada, the Canadian Chamber of Commerce is at the forefront of providing support and advice, and listens to small and medium-sized enterprises.

Our presentation today centres around three main issues. First, the issue of access to capital must be put in perspective.

The Chairman: Order, please.

The House of Commons Standing Committee on Industry is resuming its review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing.

Our witnesses today are representatives of the Canadian Chamber of Commerce and of the Canadian Imperial Bank of Commerce.

Nous accueillons d'abord M. Tim Reid, président de la Chambre de Commerce du Canada, et M. Phil O'Brien qui est le président de son conseil d'administration.

Messieurs, bienvenue. Je vous invite à décliner de vous présenter et à prendre la parole. Je vous remercie de nous avoir envoyé hier votre texte dans les deux langues officielles. Après votre exposé, les membres du comité voudront vous poser des questions.

Mr. Tim Reid (President, Chamber of Commerce of Canada): Thank you, Mr. Chairman. My name is Tim Reid. I am President of the Canadian Chamber of Commerce and I am joined by Mr. Philippe O'Brien, Chairman of our Board.

Our presentation will be 10 to 15 minutes long and afterwards, we will be happy to entertain questions from the members of the committee.

On behalf of the Canadian Chamber of Commerce, we would like to thank you for this opportunity to appear before the Standing Committee on Industry as part of your study on small business financing. We share the government's belief that small and medium sized enterprises are the engine of growth and job creation in the Canadian economy and we are very pleased that your committee has made small business concerns a priority.

La Chambre de Commerce du Canada regroupe des entreprises de toutes les tailles et de tous les secteurs. Par notre réseau de 500 chambres de commerce et «boards of trade» locaux, nous sommes une présence dans les collectivités de tout le pays. C'est ce réseau qui nous a permis de lancer, dans le secteur du financement des petites entreprises, certains projets très innovateurs dont nous sommes très heureux d'avoir l'occasion de vous entretenir.

Avec ses 170 000 membres dans tout le Canada, la Chambre de Commerce du Canada est à l'avant-scène de la prestation d'un appui aux petites et moyennes entreprises.

Notre exposé d'aujourd'hui touche trois grands points. Tout d'abord, la question de l'accès au capital doit être étudiée dans son contexte.

[Texte]

As you will see from our Aim for a Million survey results, which Mr. O'Brien will outline shortly, while access to capital is a very important issue for entrepreneurs, it is not among the top priorities of small businesses aiming to grow and create jobs. Other issues have to be the priorities, such as government debt and deficit, which suck up the supply of private-sector capital; the tax burden, which does the same thing; training and education; and major difficulties in reaching export markets.

Removing obstacles to small business financing is a critical, positive, and necessary step, but it is not the single answer to the problems we're facing in terms of small business expansion and the creation of jobs.

Some very fundamental questions must be raised, as you've done in this committee. One must look at what types of financing are appropriate for different types of small businesses, how awareness of alternative sources of financing can be raised, and how financing from all sources can be made more accessible to our entrepreneurs.

There's a need to raise the awareness of both lenders and borrowers. Suppliers of capital need to be able to understand small business concerns, particularly those of the new economy businesses, and be better able to help them, or at least direct them, to the kind of financing they need.

Demanders of capital need to know what lenders expect of them, what types of financing are out there, and what types of financing best fit their particular needs, whether they're in a start-up phase, a steady phase or an expansion phase.

In the submission we've tabled with you we also make reference to our ground-breaking "Focus 2000 Task Force Report on Making Investment Capital Available", published in 1988. It is one of the first major studies in this area.

The Canadian chamber is currently undertaking a third initiative that directly addresses the question of small business financing. The access to capital survey is a joint project with the Canadian Labour Market and Productivity Centre and the Canadian Chamber of Commerce. This survey, which is in the final drafting stages, asks very specific questions on issues such as types of capital, uses and adequacy of capital, difficulties accessing capital, and overall satisfaction with access to capital.

We have also made sure this survey will get at some of the issues surrounding access to capital for women entrepreneurs by requesting respondents to indicate whether they are male or female.

We cannot elaborate on the chamber's CLMPC survey at this time; however we would be happy to return at a later date with Shirley Seward, the president, who is with us today, along with representatives from the board itself.

[Traduction]

Comme vous le verrez d'après les résultats de notre sondage «Visez le million», dont M. O'Brien vous entretiendra sous peu, même si l'accès au capital est une question de grande importance pour les entrepreneurs, elle n'est néanmoins pas en tête de liste des priorités des petites entreprises qui veulent croître et créer des emplois. Parmi leurs priorités se trouvent la dette et le déficit du gouvernement, qui grugent la plus grande partie des capitaux privés; le fardeau fiscal, qui a le même effet; la formation et l'instruction; et la difficulté d'avoir accès à des marchés d'exportation.

La suppression des obstacles au financement des petites entreprises est évidemment nécessaire, voire essentielle, et c'est un pas dans la bonne direction; toutefois, ce n'est pas la panacée à tous les problèmes auxquels font face les petites entreprises en termes d'expansion et de création d'emplois.

Il nous faut donc nous poser des questions de fond, comme vous l'avez fait vous-mêmes. D'abord, il faut se demander quelle formule de financement convient le mieux aux différents types de petites entreprises; comment on peut le mieux les informer des différentes sources de financement; et comment il est possible de rendre plus facile à tous les entrepreneurs l'accès au financement, peu en importe la source.

Les bailleurs de fonds tout comme les emprunteurs doivent être mieux informés. Ceux qui fournissent le capital doivent pouvoir mieux comprendre les préoccupations des petites entreprises, particulièrement celles qui appartiennent à la nouvelle économie, et doivent pouvoir les aider en les dirigeant vers le type de financement dont elles ont besoin.

Quant à ceux qui ont besoin de capitaux, il faut qu'ils comprennent ce qu'attendent d'eux les bailleurs de fonds, quels sont les types de financement qui sont à leur disposition et lesquels d'entre eux conviennent le mieux à leurs besoins, qu'ils soient en phase de démarrage, en phase de vitesse de croisière ou en phase d'expansion.

Dans notre mémoire, nous signalons notre «Rapport du Groupe de travail d'Objectif 2000 sur l'accès au capital de risque», publié en 1988, et qui constitue une des premières études de fond du domaine.

La Chambre de Commerce du Canada est également fière de sa troisième initiative qui touche directement la question du financement des petites entreprises. Notre «Enquête sur l'accès au capital» est menée conjointement avec le Centre canadien du marché du travail et de la productivité. Cette enquête, qui en est au dernier stade de la préparation, comportera des questions très précises sur des choses comme les genres de capital; les utilisations du capital et son adéquation; les difficultés d'accès au capital et la satisfaction d'ensemble à l'égard de l'accès à ce capital.

Comme nous avons demandé aux répondants de nous faire savoir s'ils étaient des hommes ou des femmes, nous pourrions ainsi cerner les difficultés d'accès aux capitaux que pourraient avoir les femmes entrepreneurs.

Nous ne pouvons nous étendre sur l'enquête conjointe de la Chambre et du CCMTF à ce moment-ci; toutefois, nous serons heureux de revenir à une date ultérieure avec M^{me} Shirley Seward, notre présidente, ainsi que des représentants de notre conseil d'administration.

● 0940

[Text]

Finally, we will briefly address three initiatives the Canadian Chamber of Commerce has taken to help foster small business growth and discuss how these initiatives apply to small business financing.

Let me turn to what we call our Aim for a Million jobs project. I will ask Phil O'Brien to explain why we have driven this project so hard in the last number of months, why we have made it our top priority, and why we think it's absolutely fundamental to understanding how we can get at some of the critical issues facing Canada.

Mr. Phil O'Brien (Chairman, Canadian Chamber of Commerce): The Aim for a Million project stems from some personal frustration as an entrepreneur. I started my own business over 20 years ago and like everybody else have had to get capital for projects I have tried to put together.

I have had to deal with an immense amount of bureaucracy at all levels, not just in the government world but in the corporate world, to try to keep my business growing.

I have been with the Chamber of Commerce for quite a number of years. I joined the board of the Montreal Chamber of Commerce in 1978, became its president in 1984, and then joined the national board in 1986.

I've been involved with the national movement for a long time. As a result I have come to know my country and understand what makes it tick and also what doesn't make it tick.

The Chamber of Commerce has done research on debt-deficit issues, and we were the only people talking about that four or five years ago. As a matter of fact, we were almost stopped by the authorities in Ottawa from bringing in our famous electronic clock that measured the deficit. We were not permitted to put it on Parliament Hill because it was too embarrassing. Those were the days when people did not want to talk about the debt. Everybody's a debt champion today.

We knew about this accumulated debt and deficit. We recognized that to get this country out of the mess it was in we had to recreate the pride of wealth. We had to create wealth in order to create growth, jobs and the tax dollars needed to pay down our immense debt. It doesn't just come automatically. There's no such thing as a sugar daddy out there who's going to hand us \$700 billion and say he is forgiving our debt. Unfortunately, we have to grow ourselves out of it. We have to cut ourselves out of it, but we also must grow ourselves out of it.

The Aim for a Million project was designed just for that. It was designed to find out from the entrepreneurs of this country, those people you all care about right here in this room, what they wanted with respect to access to capital, better educational tools and better trade information.

We know those entrepreneurs are the ones who are going to create the jobs we need so badly. We know they will form the army we need to bring this country out of the mess it's in. We wanted to find out from those people whether they were up to the challenge, what was bothering them and what was stopping them from creating jobs, taking risks or growing their businesses.

[Translation]

Enfin, nous traiterons brièvement des trois initiatives prises à la Chambre de commerce du Canada pour favoriser la croissance des petites entreprises et verrons comment ces initiatives s'appliquent au financement des petites entreprises.

Commençons par notre projet d'emploi «Viser le million». Je demanderai à Phil O'Brien de nous expliquer pourquoi nous avons déployé tant d'énergie à cet égard au cours des derniers mois, pourquoi nous en avons fait notre priorité la plus haute et pourquoi ce sondage nous semble essentiel pour mieux cerner les grands enjeux auxquels nous faisons face au Canada.

M. Phil O'Brien (président du Conseil d'administration, Chambre de Commerce du Canada): Notre projet «Viser le million» émane de frustrations que j'ai ressenties personnellement en tant qu'entrepreneur. J'ai démarré ma propre entreprise il y a maintenant plus de 20 ans, et comme n'importe qui, j'ai dû trouver des capitaux pour lancer mes projets.

Pour pouvoir prendre de l'expansion, j'ai dû accepter de me battre contre une bureaucratie phénoménale non seulement au gouvernement mais aussi dans le milieu des affaires.

Cela fait déjà longtemps que je suis avec la Chambre de commerce: en effet, je me suis joint au conseil d'administration de la Chambre de commerce de Montréal en 1978, j'en suis devenu le président en 1984, et c'est depuis 1986 que je siège au conseil d'administration national.

Je connais le mouvement national depuis plusieurs années et j'en suis venu à bien connaître mon pays et à savoir lui tâter le pouls.

Il y a quatre ou cinq ans, nous étions les seuls à la Chambre de commerce à faire de la recherche sur les questions d'endettement national. En fait, les autorités nous ont presque empêchés d'apporter notre fameuse horloge électronique qui mesurait le déficit à Ottawa. D'ailleurs, on nous a interdit de la monter sur la colline du Parlement, parce qu'on la jugeait trop embarrassante. À cette époque-là, personne ne voulait parler de la dette, alors qu'aujourd'hui, chacun se fait le champion du désendettement.

Nous, nous étions déjà conscients de la dette et du déficit qui s'accumulaient. Nous savions que pour sortir le Canada du bourbier, nous devions recréer la richesse, ce qui permettrait à son tour de créer la croissance, les emplois et l'argent nécessaire pour venir à bout de notre dette énorme. Cela ne se fait pas en criant lapin. Personne ne va nous faire la charité de 700 milliards de dollars et radier notre dette. Malheureusement, nous devons nous en tirer nous-mêmes. Nous devons en venir à bout nous-mêmes, en forçant notre propre croissance.

Voilà justement quel était l'objectif de notre projet «Viser le million». Il visait à demander aux entrepreneurs canadiens, c'est-à-dire ceux qui vous intéressent ici aujourd'hui, ce qu'ils pensaient de l'accès aux capitaux, ce qu'ils espéraient comme outils informatifs et comme informations sur les échanges commerciaux.

Ce sont ces entrepreneurs qui créeront des emplois qui nous font tant défaut. Ce sont eux qui formeront le bataillon qui sortira le Canada de son bourbier. Nous voulions qu'ils nous disent eux-mêmes s'ils pouvaient relever le défi, ce qui les gênait dans le système actuel et ce qui les empêchait de créer des emplois, d'assumer des risques et de prendre de l'expansion.

[Texte]

[Traduction]

● 0945

That we did. The survey went out to approximately 6,000 Canadian entrepreneurs, right across the system from the east to the west. We got a 25% response rate, which was immense, as surveys go. It's not just a little simple survey; it was somewhat complex. Many people attached theses to this survey. It wasn't just a survey; it was their personal opinions and passion about their business and their country.

All to say is that we ended up with a bag of jewels—a tremendous amount of information about this country and the abilities of our people to do things for their country and for themselves, and a bag of frustrations at the same time. We saw things in there that would make you cry. You'll see some numbers. We've given you some of the numbers.

For example, if you look in the document on page 8, you'll see that the entrepreneurs of this country have to take immense personal risks to be able to borrow any kind of money anywhere, from their families, from their friends. They have to give a personal covenant—not just a financial covenant, but also a moral covenant—to be able to attach themselves to some dollars.

If you look on that same page and you look at the other end of the extreme on the large corporate sector—and I'm not trying to put down the large corporate world, far from it—you'll see that virtually very few companies are being asked to give personal covenants or that individuals are being asked to call their mothers-in-law or cousins for money, that access to capital is much easier, and that even grants from government are almost 2:1 to what they are for the medium and small business enterprise.

It's become very obvious to us that if we want to grow ourselves out of the mess we're in, if we want to take the 500,000 or so companies that have growth potential and make them join this army of growth, we've got to treat them better. We've got to give them better information, better sources of financing. We just can't rely on the 100 top companies of this country to grow us out of the problems we have, which is what we've done in the past.

Certainly that's what's happened recently with free trade, and the majority of the job growth has been with trade. We also found out, as a matter of fact, in our survey that the majority of the new jobs as such are attached to trade, of one kind or another.

What I'm getting at is that Aim for a Million to us was a chain of links and that each link had to be extremely strong. Each link had to be thoroughly studied before we would assemble these links—five, six, ten, or twenty together—and form this chain. That would create a momentum that would take us into the world arena we wanted to be involved in and help us to resolve the long-term financial problems we have.

C'est ce que nous avons fait. Nous avons adressé le questionnaire à environ 6 000 entrepreneurs canadiens, d'un océan à l'autre. Nous avons obtenu un taux de réponse de 25 p. 100, ce qui est énorme pour un questionnaire. Il ne s'agissait pas d'un petit questionnaire tout bête; c'était quelque chose d'assez complexe. De nombreux répondants ont annexé des thèses à leur réponse. Il ne s'agissait pas d'un simple sondage; ces gens faisaient connaître leurs opinions personnelles et la passion qu'ils ont pour leur entreprise et leur pays.

Tout cela pour vous dire que nous avons mis la main sur un véritable trésor: soit une pléthore d'informations sur notre pays et les capacités des gens de se prendre en mains, dans leur propre intérêt et dans celui du pays. Nous avons aussi au même moment mis au jour un véritable foyer d'exaspération. Nous avons vu des choses qui vous feraient pleurer. Vous allez voir certains chiffres. Nous vous avons donné certains chiffres.

Par exemple, si vous lisez la page 8 de notre document, vous allez constater que les entrepreneurs de notre pays doivent prendre des risques personnels immenses pour emprunter, où que ce soit, de leur famille, de leurs amis. Il leur faut prendre des engagements personnels—il ne s'agit pas seulement d'un engagement financier, mais aussi d'un engagement moral—pour trouver quelques dollars.

Si vous regardez la même page, vous verrez qu'à l'autre extrémité, celle du grand secteur corporatif—et loin de moi la pensée d'adresser des reproches à la grande entreprise—, très peu de compagnies sont obligées de prendre des engagements personnels, personne n'est obligé de solliciter sa belle-mère ou son cousin pour trouver de l'argent, l'accès au capital est beaucoup plus simple, et même que les grandes entreprises obtiennent deux fois plus de subventions du gouvernement que les petites et moyennes entreprises.

Nous avons compris clairement que si nous voulons nous sortir de notre pétrin par la croissance, si nous voulons faire participer à cet essor les quelque 500 000 entreprises qui présentent un potentiel de croissance, il nous faut mieux les traiter. Il nous faut leur donner de meilleures informations, de meilleures sources de financement. On ne peut tout simplement pas compter sur les 100 plus grandes entreprises de notre pays pour nous sortir du marasme, ce que nous faisons par le passé.

Chose certaine, c'est ce qui s'est produit récemment avec le libre-échange, la majorité des emplois créés se situant dans le secteur commercial. Nous avons également constaté dans notre enquête, soit dit en passant, que la majorité des nouveaux emplois comme tels sont liés au commerce international, d'une manière ou d'une autre.

Là où je veux en venir, c'est que le programme «Visez le million» représentait pour nous une chaîne de maillons et chaque maillon doit être extrêmement solide. Chaque maillon doit être étudié méticuleusement avant d'être assemblé—cinq, six, dix, ou vingt, pour former une chaîne. Cela nous donnera un élan qui nous permettra de prendre pied sur la scène internationale où nous voulons affirmer notre présence et ainsi résoudre les problèmes financiers à long terme que nous éprouvons.

[Text]

We know that it's impossible—I'm not going to say what a famous politician said, "watch my lips"—to create a million jobs in this country under this current climate. If you ask the people you're addressing, which are the small and medium-sized enterprises... it is going to be impossible for them to create a million jobs under the current climate.

Change the climate—that's your role—and these people are prepared and willing and committed to take risks and do some interesting things. Yes, then it will be possible to create a million jobs. One of the chains of that link is financing, which is a very important piece. It's a key piece.

You've got to understand how the entrepreneur thinks, and bashing government, bashing banks, bashing venture capitalists, bashing everybody is not going to do any good. Everybody has a role to play. We feel that many accesses should be open to the entrepreneurs to get capital—not just banks. I'm not being negative or positive; I'm just saying that the banks are one of those pieces.

That's Aim for a Million. More pieces will come as the weeks flow by, but the first level of information we're giving you today is basically on access to capital.

Mr. Reid: Mr. Chairman, just very briefly, it's one thing to say there's a problem. You people have been studying it, questioning people. The statistics in our submission to you were not released to the public before. This is the first time they've been made public, and they relate directly to your mandate today.

The Canadian chamber then asked itself—because we knew about this problem—what it would do as a private business sector organization to start dealing with some of the issues you're examining.

So we met with Helen Sinclair of the Canadian Bankers Association and said, look, there's a problem. We have many small business members. Banks are members of the Canadian Chamber of Commerce. We feel we're the one organization that ought to be able to get the private sector to work with the private sector to get at some of these issues.

I think you know we worked with the Canadian Bankers Association and produced a video. The video was aimed at the front-line managers of banks across this country as well as at the small business people in the 500 communities in which the Canadian chamber has an affiliate.

I'd just like to ask Phil to say a few words about that video. We tried to take some action—to do something to try to change attitudes.

Members of the committee do have access to it, but I think it's important to realize we're trying to work within the private sector to solve some of these problems ourselves.

M. O'Brien: Dans le cas du vidéo qu'on a fait avec l'Association des banquiers canadiens, on m'a demandé indirectement de me placer devant une caméra et de réciter ce que j'avais appris pendant 25 ans de ma *business*. Je n'ai pas préparé une thèse, je n'ai pas préparé de notes.

[Translation]

Nous savons qu'il est impossible—je ne répéterai pas ce qu'un homme politique célèbre a dit, «Observez le mouvement de mes lèvres»—de créer un million d'emplois chez nous dans le climat actuel. Posez la question aux petits et moyens entrepreneurs... Ils vous répondront qu'il leur est impossible de créer un million d'emplois dans le climat actuel.

Changez le climat—c'est votre rôle—et ces gens seront disposés à prendre des risques et à faire des choses intéressantes. Oui, il sera alors possible de créer un million d'emplois. L'un des maillons de cette chaîne est le financement, c'est un élément très important. C'est un élément fondamental.

Vous devez comprendre le mode de raisonnement de l'entrepreneur, et critiquer le gouvernement, critiquer les banques, critiquer les preneurs de risque, critiquer tout le monde ne sert à rien. Tout le monde a un rôle à jouer. Nous sommes d'avis qu'il faut élargir l'accès qu'ont les entrepreneurs aux capitaux—pas seulement les banques. Je ne suis ni négatif ni positif; je dis seulement que les banques constituent l'un de ces éléments.

Voilà le programme «Visez le million». D'autres éléments vous seront révélés dans les semaines à venir, mais nous pouvons vous dire aujourd'hui que le principal problème, c'est l'accès au capital.

M. Reid: Monsieur le président, si vous me permettez, constater le problème est une chose. Vous allez l'étudier, interroger des gens. Les statistiques que contient notre mémoire sont rendues publiques pour la première fois. C'est la première fois qu'on les divulgue, et elles intéressent directement le mandat que vous avez aujourd'hui.

La Chambre de Commerce du Canada s'est ensuite demandé—parce que nous connaissons ce problème—ce qu'elle devrait faire, en tant qu'organisation du secteur privé, pour s'attaquer aux questions que vous examinez aujourd'hui.

Nous avons donc rencontré Helen Sinclair de l'Association des banquiers canadiens et nous lui avons dit: écoutez, il y a un problème. Nombre de nos membres sont des petits entrepreneurs. Les banques sont membres de la Chambre de commerce du Canada. Nous croyons être la seule organisation capable de mobiliser le secteur privé pour trouver des solutions.

Vous savez, je crois, que nous avons collaboré avec l'Association des banquiers canadiens à la production d'un vidéo. Ce vidéo s'adresse aux cadres de première ligne des banques des quatre coins du pays ainsi qu'aux petits entrepreneurs des 500 localités où la Chambre de commerce est représentée.

Je vais maintenant demander à Phil de dire quelques mots au sujet de ce vidéo. Nous avons voulu prendre l'initiative—faire quelque chose pour changer les attitudes.

Les membres du comité pourront le voir, mais je crois qu'il est important de comprendre que des efforts se font au sein du secteur privé pour que nous puissions régler nous-mêmes certains de ces problèmes.

Mr. O'Brien: Regarding the video we produced with the Canadian Bankers Association, I was asked indirectly to stand before a camera and to tell what I had learnt over the past 25 years in my business. I did not write a thesis, I had no prepared notes.

[Texte]

I just talked; it just came out.

Ce n'était pas une grande présentation, mais c'était vraiment ce qui venait du fond de mon cœur, c'est-à-dire, mon opinion sur comment les banques voyaient les entrepreneurs et ce qu'il fallait qu'ils changent dans leur attitude envers ces entrepreneurs.

In my opinion, banks—and the Canadian Bankers Association is representative of the banks, of course—were dealing with an economy that was passing. They were moving into a new economy and nobody really understood it—and I'm not just saying bankers; very few people understood it.

We're moving into an economy of ideas, not an economy of products. To understand ideas, to finance ideas and to risk against ideas is not the same thing as to risk against hard assets. Bankers have not been trained to do that; nobody has been trained to do that.

So part of that video was really to try to tell branch managers to be more receptive and more understanding of the person in front of them; to try to help and guide that person; to be a coordinator for the funds that person might need and help him or her find a direction that has real potential. The video became a kind of training product and it seems to have worked very well. We intend to repeat the same kind of thing with other groups, whether it be the labour group or other groups, that want to work in similar arenas.

Mr. Reid: At the same time, Mr. Chairman, in our Focus 2000 workshop series we dealt with the issue of business planning. We produced workbooks focused on small business that gave the basics you must put together in a business plan—including a financial plan—when you seek financing, whether it's from the banks or even from your relatives who might ask you for a business plan.

We've been coming at this issue for a number of years trying to bring the business community together, trying to get the front-line managers to understand the needs of the small enterprises, and then working through our chambers of commerce and their members, saying "You have some responsibilities here; you must understand some of the basic needs for basic work planning".

Mr. Chairman, I have just two other brief comments and then we'll close. We've also been involved in something called the Business Cooperation Network. Why, you might ask, did the Canadian Chamber of Commerce—myself—go off to Brussels a year ago and sign an international agreement with the European Commission on business cooperation networks? Because we felt Canada should be part of a program that was set up in the commission and aimed at enabling small enterprises within the European Community to make strategic alliances, to find partners, and to trade, if you like, marketing for product mandates.

So with the federal government we signed an international agreement and now we have in place this Business Cooperation Network that is available to small entrepreneurs in this country to find a business partner in 35 other countries. It's very

[Traduction]

J'ai seulement parlé; c'est sorti tout seul.

It was not a big presentation, but it was really what came out from the bottom of my heart, that is to say, my opinion on how banks perceive business people and what they must do to change their attitudes regarding these business people.

À mon avis, les banques—et l'Association des banquiers canadiens représente toutes les banques, bien sûr—sont aux prises avec une économie en transition. Elles s'apprentent à entrer dans un nouvel ordre économique que personne ne comprend vraiment—et je ne parle pas seulement des banquiers; très peu de gens le comprennent.

Nous nous apprenons à entrer dans une économie d'idées et non une économie de produits. Comprendre les idées, financer les idées et prendre des risques avec des idées, ce n'est pas la même chose que prendre des risques avec des actifs tangibles. Les banquiers n'ont pas été formés à faire cela, personne n'a été formé à faire cela.

C'est pourquoi une partie du vidéo avait vraiment pour but de dire aux gérants de banque qu'ils doivent être plus réceptifs et tâcher de mieux comprendre les personnes qui vont les voir; tâcher d'aider et de guider ces personnes; servir de coordonnateurs pour l'emploi des fonds dont une personne peut avoir besoin et aider cette personne à s'orienter vers un domaine qui présente un potentiel réel. Le vidéo est devenu une sorte d'instrument didactique et il semble être très bien reçu. Nous comptons répéter ce message à d'autres groupes, qu'il s'agisse des syndicats ou d'autres, qui veulent travailler dans les mêmes domaines.

M. Reid: Parallèlement, monsieur le président, nous nous sommes penchés sur la question de planification d'entreprise dans notre série d'ateliers d'Objectif 2000. Nous avons produit des guides s'adressant aux petites entreprises où l'on trouve les éléments qu'il faut pour dresser un plan d'entreprise—y compris un plan financier—lorsqu'on recherche du financement et que l'on s'adresse aux banques ou même à ses parents, qui pourraient vous demander si vous avez un plan d'entreprise.

Depuis plusieurs années, nous essayons de rallier le milieu des affaires et le sensibiliser à cette question, de faire comprendre aux cadres de première ligne les besoins des petites entreprises, pour ensuite travailler avec nos chambres de commerce et leurs membres et leur dire: «Vous avez des responsabilités; vous devez comprendre la nécessité d'avoir une planification d'entreprise élémentaire.»

Monsieur le président, deux remarques brèves pour terminer. Nous nous sommes également intéressés à ce qu'on appelle le Business Cooperation Network. Pourquoi, allez-vous nous demander, est-ce que la Chambre de Commerce du Canada est allée à Bruxelles il y a un an—c'est moi-même qui est allé—pour signer un accord international avec les réseaux de coopération d'entreprises de la Commission européenne? C'est parce que nous sommes d'avis que le Canada doit participer au programme qui a été créé par la Commission et qui permet aux petites entreprises de la Communauté européenne de conclure des alliances stratégiques, de trouver des partenaires, et de commercer, si vous voulez, de trouver des débouchés pour leurs produits.

C'est pourquoi, de concert avec le gouvernement fédéral, nous avons signé un accord international et nous avons maintenant accès à ce Business Cooperation Network qui permettra aux petits entrepreneurs de notre pays de trouver des

[Text]

sophisticated, is private-sector driven, and has the full support of the Department of Industry and the Department of Foreign Affairs. We think those kinds of arrangements are just as important and critical to helping small businesses grow in this country and internationally.

The final issue we'd like to talk about is something we call SME networking. Why did we accept the challenge from the Department of Industry to put together a coalition, ending up with 20 coalition members, to submit a proposal to the federal government on a consortium, to get at the small business networking issue that's been so successful in Europe, particularly in Denmark and Italy?

Perhaps Phil could just outline that briefly, because we think, again, in addition to the issues of financing small business, the issues of start-up money, venture capitalists, institutional money, there are other techniques, other innovative ways to help small business grow in this country and to create jobs. Phil, perhaps you could talk about that.

Mr. O'Brien: SME networking means small and medium enterprises working together in almost a critical mass so that the three or four or five of them working together towards one objective are bigger than any one of them individually, and collectively they have a chance of getting the contract, whether it be regional, national, or international.

Interestingly enough, we can write all we want about it, but it is not part of our culture to do that. We find it difficult to trust each other, to share information with each other, to share our "warts" with each other. We only want to talk about the good things, but not the bad things, and to not be afraid of talking about the bad things, the unknowns, you have to have a very high degree of trust amongst a group of people. There has to be a loyalty to the group.

When we were asked by the Department of Industry to put this thing together, there were 20 associations that had taken stabs at this thing and we said, if we're going to achieve this in any way, shape, or form, we must create a trust amongst these 20 associations. We must prove to ourselves we can work together if we're going to prove to the medium and small enterprises they must work together.

Well, I'll tell you, that was not an easy job. It took us a year and a half to bring that team together—a lot of pulls, a lot of pushes. Some members fell off the wagon. Out of 22 members, 20 signed the agreement collectively, where we all shared it, and two went off to try to do their own thing. We said if we allow their own thing to happen, we are really defeating exactly what this country needs, which is people to work together. What I'm getting at is that for us to attain, achieve the objectives we want and to be winners, we must learn to work together, and to teach small enterprises to work together we must show the example, and that's what SME networking is all about.

[Translation]

partenaires dans 35 autres pays. C'est un système très avancé, impulsé par le secteur privé, qui jouit du soutien complet du ministère de l'Industrie et du ministère des Affaires étrangères. Nous croyons que ce genre d'accord revêt une importance vitale si l'on veut aider les petites entreprises à croître chez nous et à l'échelle internationale.

En dernier lieu, nous aimerions parler de ce qu'on appelle le réseau des petites et moyennes entreprises. Pourquoi avons-nous relevé le défi que nous lançait le ministère de l'Industrie de mettre sur pied une coalition—nous avons d'ailleurs abouti avec 20 membres—qui soumettraient au gouvernement fédéral une proposition visant à créer un consortium, qui donnerait accès au réseau des petites entreprises qui a tellement bien réussi en Europe, particulièrement au Danemark et en Italie?

● 0955

Phil pourra peut-être vous en parler brièvement, parce que nous croyons, encore là, qu'outre le financement des petites entreprises, la question du capital de lancement, la question du capital de risque, la question des investissements de l'État, il y a d'autres techniques, d'autres moyens novateurs de favoriser la croissance de la petite entreprise dans notre pays et de créer des emplois. Phil, peut-être pouvez-vous nous en parler.

M. O'Brien: Il s'agit ici d'un réseau de petites et moyennes entreprises qui travaillent de manière à former presque une masse critique, si bien que les trois ou quatre ou cinq entreprises qui tâchent d'atteindre un seul objectif ont de meilleures chances collectivement de décrocher un marché, qu'il s'agisse de marché national, ou international.

Chose intéressante, on peut écrire tout ce qu'on veut à ce sujet, mais ce genre de chose ne fait pas partie de notre culture. Nous avons du mal à faire confiance, à partager des renseignements avec d'autres, à montrer nos faiblesses à d'autres. On se prête à parler de ce qui va bien, mais pas de ce qui va mal. Pourtant, il ne faut pas craindre de parler de ce qui va mal, de l'inconnu, car c'est ainsi qu'on arrive à créer un excellent climat de confiance dans un groupe. Il faut qu'on soit loyal envers le groupe.

Le ministère de l'Industrie nous a ensuite demandé de mettre sur pied cette coalition, une vingtaine d'associations ont examiné l'affaire et nous avons dit: si nous voulons réussir ici, de quelque manière que ce soit, il nous faut établir un climat de confiance entre ces 20 associations. Nous devons nous prouver à nous-mêmes que nous pouvons travailler ensemble si nous voulons prouver aux petites et moyennes entreprises qu'elles doivent travailler ensemble.

Eh bien, je vous dirai que ça n'a pas été facile. Il nous a fallu un an et demi pour réunir cette équipe—donc beaucoup de tiraillement, beaucoup de tordage de bras. Certains nous ont abandonnés en cours de route. Des 22 membres que nous avions au départ, 20 ont signé l'accord, 20 ont embarqué à fond et deux sont partis de leur côté. Nous nous sommes dits que si chacun part de son côté, nous ne pourrions jamais faire ce dont notre pays a besoin, à savoir faire travailler les gens ensemble. Là où je veux en venir, c'est que si nous voulons atteindre nos objectifs, être des gagnants, nous devons apprendre à travailler ensemble, et si nous voulons enseigner aux petites entreprises à collaborer, nous devons donner l'exemple, et c'est là la raison d'être du réseau des petites et moyennes entreprises.

[Texte]

So the first coalition is now 20 out of 22 members that have agreed to share and work very closely together with the intention of trying to bring the other two in if we can, if they wish to. That's just our part of it.

Once that has been done, it is really basically—in Norway, for example, five landscape architects got together in this form of training program, shared information. It took them about a year to trust each other. The result today is these people are building golf courses all over eastern Europe. They found out that international business also likes to do some entertaining and that if you're going to come from Germany, France, or Japan, one of the best ways to meet a client is on a golf course, and there were no golf courses. So the landscape architects became golf course developers and these five firms are now. . . their business has grown tremendously, but they had to trust each other first of all, and the process of making them trust each other is a key thing.

On essaie de changer cette culture et si on réussit à le faire avec nos associations, nous sommes certains que nous pourrons le faire avec nos membres à travers le système canadien.

The Chairman: Thank you, gentlemen, for your presentation. I now invite Mr. Rocheleau to open the questioning.

Monsieur Rocheleau s'il vous plaît.

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Merci, monsieur le président. Bonjour, monsieur O'Brien. Bonjour, monsieur Reid. Je voudrais premièrement parler du sondage «Visez le million» où vous dites que 6 000 entreprises de par le Canada ont été contactées. J'aimerais savoir, au niveau des réponses, quelle est la proportion des entreprises québécoises qui ont répondu au sondage?

M. O'Brien: À peu près proportionnellement à la population.

M. Rocheleau: Le taux de réponse a été de 25 p. 100?

M. O'Brien: C'est à peu près cela. Vous avez les chiffres dans le document.

M. Rocheleau: Une des données qui ressort du sondage, on peut le voir à la page 4 de ce document, est qu'un entrepreneur sur 5 a déménagé ou pense déménager la totalité ou une partie de son entreprise à l'extérieur du Canada en raison des politiques gouvernementales fédérales. Quand vous parlez des politiques gouvernementales fédérales, est-ce que vous allez jusqu'à y inclure l'Accord de libre-échange?

M. O'Brien: Non, au contraire. C'est un avantage que nous avons, pas un désavantage.

[Traduction]

Donc la première coalition compte maintenant 20 membres, des 22 que nous avions au départ, qui ont accepté de partager et de travailler très étroitement ensemble en vue de convaincre les deux autres de nous revenir, si elles le veulent bien. Ce n'est qu'un de nos objectifs.

Une fois qu'on a réussi à faire ça, tout baigne dans l'huile. En Norvège, par exemple, cinq architectes paysagistes ont participé à ce genre de programme de formation, de partage d'informations. Il leur a fallu environ 1 an pour apprendre à se faire confiance. Le résultat aujourd'hui, c'est que ces architectes aménagent des terrains de golf dans toute l'Europe orientale. Ils ont constaté que l'entreprise internationale aime bien se divertir aussi et que si vous venez d'Allemagne, de France ou du Japon, l'une des meilleures façons de rencontrer un client, c'est sur un terrain de golf, et il n'y avait pas de terrains de golf dans ces pays. Ces architectes paysagistes sont donc devenus des promoteurs de terrains de golf et ces cinq firmes sont maintenant. . . Leur chiffre d'affaires a connu une croissance énorme, mais ils ont dû d'abord apprendre à se faire confiance, et l'édification d'une telle confiance est un élément essentiel.

We are trying to change this culture and if we manage to do it with our own associations, we are sure that we can do it with our members across the Canadian system.

Le président: Messieurs, je vous remercie de votre exposé. J'invite maintenant M. Rocheleau à ouvrir la période de questions.

Mr. Rocheleau, you have the floor.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Thank you, Mr. Chairman. Good morning, Mr. O'Brien. Good morning, Mr. Reid. I would first like to talk about the survey "Aim For a Million" where you said that 6,000 businesses across Canada were contacted. I would like to know how many Quebec businesses responded to your survey?

Mr. O'Brien: About the same proportion as the population.

Mr. Rocheleau: The response rate was 25%?

Mr. O'Brien: About that. You will find the figures in our document.

Mr. Rocheleau: One of the findings that comes out of the survey, we can see it on page 4 of your document, is the fact that one business person out of 5 has moved or is thinking of moving part or all of his or her business outside of Canada because of the policies of the federal government. When you talk about federal government policies, do you go so far as to include the Free Trade Agreement?

Mr. O'Brien: No, on the contrary. That is an advantage that we have, and not a disadvantage.

• 1000

Ce qu'on a pu constaté, c'est que le niveau de taxation, le niveau de charge commandé par le système social, dont l'assistance sociale, l'assurance-chômage, etc., comparativement aux charges dans d'autres pays, donne une raison à l'entrepreneur d'installer sa *business* à l'extérieur du Canada.

When you compare the level of taxation and the payroll taxes, which include welfare, unemployment insurance, etc., we can see why entrepreneurs decide to set up shop outside of Canada.

[Text]

Une information plus intéressante que cela s'est dégagée du sondage. Jusqu'à un tiers des répondants étaient prêts à déménager d'une province à une autre, alors que 21 ou 22 p. 100 étaient prêts à déménager à l'extérieur du Canada pour toutes sortes de raisons d'insécurité à cause de la taxation, etc. Il y a un grand degré d'instabilité chez les gens qui cherchent à agrandir leur *business*.

M. Rocheleau: À quelle place situez-vous le phénomène qui veut que certaines entreprises québécoises, entre autres, songent à aller s'établir au Vermont car les conditions de travail sont moins exigeantes pour l'employeur, ou encore à la frontière du Mexique et des États-Unis, car, encore-là, les conditions de travail sont moins exigeantes pour l'entreprise? À quelle place situez-vous cela en termes de responsabilité sociale?

M. O'Brien: C'est ce qu'on vous dit. Il y en a 22 p. 100 de ces gens-là qui ont dit qu'ils avaient déménagé des divisions ou leurs compagnies à l'extérieur du pays pour toutes sortes de raisons.

M. Rocheleau: Est-ce un plus ou un moins pour l'économie du Canada et du Québec?

M. O'Brien: C'est un moins.

M. Rocheleau: C'est un moins, absolument. Donc, à quelle place inscrivez-vous la venue de l'Accord de libre-échange sur le plan global de notre économie et de la société au Canada et au Québec?

M. O'Brien: La venue du libre-échange a été une autoroute qu'on a créée pour nos entrepreneurs pour faire des affaires ailleurs. C'est une opportunité.

En même temps, si les charges sociales, les taxes, les encouragent à sortir du pays, on vient de perdre l'avantage qu'on s'était donné. Entre le *free trade* et *NAFTA*, il faut examiner les genres d'incitatifs. Je ne parle pas de *tax break*. Rendra-t-on la vie plus facile à nos entrepreneurs canadiens pour qu'ils puissent garder ces entreprises au Canada et exporter du Canada, pas du Vermont?

Il faut garder nos entreprises ici et faire des affaires au Mexique, en Asie, un peu partout. C'est cela qui est le *challenge*. Que ce soit au Québec ou en Alberta, ce n'est pas important dans ce contexte-là.

M. Rocheleau: Il y a une sorte d'uniformité où on est porté à dire, dans certains milieux, qu'on devrait diminuer les conditions de travail pour mieux compétitionner avec des pays où les conditions de travail sont peu enviables par rapport aux nôtres.

M. O'Brien: Il y a toutes sortes de facteurs.

M. Rocheleau: Le courant idéologique porte à faire cela.

M. O'Brien: Il y a toutes sortes de facteurs. On sait que les conditions de travail que nous offrons à nos employés, au Canada, les mettent dans une situation qui peut monter le taux de productivité. On voit de plus en plus que notre taux de productivité commence à augmenter. Vous allez dans certaines usines, la température est à 62 degrés Fahrenheit. Ce n'est pas exactement confortable. La productivité est-elle aussi bonne lorsque tu travailles au Canada à 68 ou 70 degrés Fahrenheit? Il y a toutes sortes de questions à se poser.

M. Rocheleau: Dans un autre ordre d'idées, il y a certainement, parmi vos membres, des gens qui oeuvrent dans le domaine de l'économie nouvelle basée sur la connaissance plutôt que sur les choses traditionnelles. Considérez-vous que

[Translation]

The survey taught us something even more interesting than that. Up to one-third of the respondents said that they were prepared to move to another province, whereas 21% or 22% said that they were prepared to move outside of Canada, stating that they felt insecure because of the tax system, etc. . . There is a high level of instability amongst people who are trying to expand their businesses.

Mr. Rocheleau: How would you rank this phenomenon whereby certain Quebec businesses, as well as others, are thinking about setting up shop in Vermont because the working conditions are not as stringent for the employer, or they are thinking about moving to the Mexican-U.S.A border because, once again, the working conditions are not as stringent from the company's point of view? How do you see this in terms of social responsibility?

Mr. O'Brien: This is what we are telling you. Twenty-two percent of these people said that they had moved their divisions or companies outside the country for all kinds of reasons.

Mr. Rocheleau: Is this good or bad for the economy of Canada or Quebec?

Mr. O'Brien: It's bad.

Mr. Rocheleau: It's bad, no doubt about it. Therefore, what impact has the Free Trade Agreement had on the general economy of both Canadian and Quebec society, in your opinion?

Mr. O'Brien: Free trade can be likened to a highway that we built to enable our entrepreneurs to do business elsewhere. It's an opportunity.

At the same time, if the payroll and other taxes encourage these people to leave the country, we have just lost the advantage that we gave ourselves. We have to look at the types of incentives offered under free trade and *NAFTA*. I'm not talking about tax breaks. Are we making life easier for our Canadian entrepreneurs so that they can keep their business here in Canada and export from Canada and not from Vermont?

We have to keep our industry here and do business in Mexico, in Asia and elsewhere. That is where the challenge lies. In this context, it does not matter whether we are talking about a business in Quebec or in Alberta.

Mr. Rocheleau: Some people are saying that we should try to attain some type of uniformity, that we should relax our working conditions to be able to compete better with countries whose working conditions are hardly enviable compared with ours.

Mr. O'Brien: There are all kinds of factors involved.

Mr. Rocheleau: The ideological trend is along this line.

Mr. O'Brien: There are all kinds of factors. We know that the working conditions that we give our employees can actually increase productivity. More and more often we are seeing an increase in our productivity rate. In some plants, the temperature is set at 62 degrees Fahrenheit. That is not exactly comfortable. Are the workers in these plants as productive as the ones in Canada, where the temperature is set at 68 degrees Fahrenheit or 70 degrees Fahrenheit? There are all kinds of questions that need to be asked.

Mr. Rocheleau: My next question is on another topic. You must have some members who are working in the new economy which is based on knowledge rather than on traditional things. Do you feel that these people are happy with the way that they

[Texte]

ces gens-là sont heureux de l'accueil qu'ils reçoivent du milieu bancaire en termes de garanties lorsqu'ils font une demande d'emprunt? Il y a un problème d'ajustement. Avez-vous ressenti ce phénomène-là?

M. O'Brien: Il y a différents degrés, une masse critique qu'il faut établir avant de pouvoir aller chercher des fonds. Si vous êtes un nouvel entrepreneur qui ne fait que commencer une *business*, que vous n'êtes en affaires que depuis deux ou trois ans, que vous n'avez que 25 employés, c'est difficile d'aller demander à un banquier de vous consentir un emprunt sans garantie. Je dirais même que ce ne serait pas sage de la part du banquier d'accorder un prêt simplement, comme cela. Le banquier ne gère pas une oeuvre de charité, c'est une entreprise.

Il n'y a pas que la Banque fédérale de développement, la *Merchant Bankers* et la *Venture Capital Fund*. Le banquier devrait devenir pour moi, comme entrepreneur, le conseiller, le sage qui m'indiquera où je dois aller et comment il entend encadrer mon entreprise.

• 1005

Cependant, j'irai à *Venture Capital Fund* quand j'aurai besoin de ce genre de choses-là. J'irai chez ces gens-là lorsque je voudrai entreprendre quelque chose de nouveau car ils connaissent les différents niveaux de risques. C'est sur quoi il faudra travaillé. Où se situe le banquier quant à ces différents niveaux de risques?

Le président: Merci, monsieur O'Brien.

Mr. Zed, please.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Thank you, Mr. O'Brien and Mr. Reid, for coming today.

Frankly, I was a little surprised, but you have left me with the impression that you're here today to apologize for banks in Canada. I guess what I wanted to ask you were some specific questions about financing and access to capital in Canada.

You mentioned some things like education. But you also mentioned the fact that you have a video for bankers so that bankers can understand the difficulties small and medium-sized business, Canadian enterprises, are going through. My specific question is, why did you feel it was necessary to put this video out? Was it because of some of the horror stories that have come before our committee? Is it because some of those people are concerned about the way they are being treated by banks? I think it is important for you to understand that this committee is not mandated to bash banks. We're looking for problems that are there and that we're hearing about as members of Parliament.

All of us, as members of Parliament, are a microcosm. We all come from a smaller group. I come from Atlantic Canada. I can tell you that what you may say as the Canadian Chamber of Commerce may be perfect in Toronto or Quebec, but it doesn't work in Atlantic Canada the same way. I would like to know why you feel you need to put out a video to educate bankers in other communities.

[Traduction]

are treated by banks as far as guarantees and loan applications are concerned? There is an adjustment problem. Have you experienced this phenomenon?

Mr. O'Brien: Various things must be established before seeking funding. If you are a new entrepreneur that is just starting a business, and you have been in business for only two or three years and you have only 25 employees, it would be difficult to get a banker to loan you money without a guarantee. I would even say that it would not be wise for the banker to approve a loan just like that. The banker is not running a charitable organization, he's running a business.

There is more than just the Federal Development Bank, the Merchant Bankers and the Venture Capital Fund. The banker should become for me, an entrepreneur, the adviser, the person who can tell me where I should go and how he intends to support my business.

However, I will go to the Venture Capital Fund when I will need that kind of thing. I will go to these people when I will want to start something new because they know the various risk levels. That's what we have to work on. What is the position of the banker regarding these various risk levels?

The Chairman: Thank you, Mr. O'Brien.

Monsieur Zed, s'il vous plaît.

M. Zed (Fundy—Royal): Monsieur O'Brien, monsieur Reid, je vous remercie d'être venus aujourd'hui.

Franchement, j'ai été un peu surpris, mais vous m'avez donné l'impression que vous êtes venus aujourd'hui pour essayer d'excuser les banques du Canada. J'aimerais donc vous poser des questions précises au sujet du financement et de l'accès au capital au Canada.

Vous avez parlé de choses comme l'éducation. Vous avez également mentionné le fait que vous avez produit un vidéo afin que les banquiers puissent comprendre les difficultés qu'éprouvent les petites et moyennes entreprises du Canada. J'aimerais savoir pourquoi vous avez jugé nécessaire de produire ce vidéo? Est-ce en réponse aux témoignages accablants que notre comité a entendus? Est-ce parce que certaines personnes se plaignent d'être malmenés par les banques? Il faut que vous compreniez que notre comité n'a pas pour mandat de critiquer les banques. C'est en tant que députés fédéraux que nous examinons les problèmes qui se posent.

Les députés fédéraux forment un microcosme. Nous sommes tous originaires d'une région. Je représente moi-même le Canada atlantique. Je peux vous dire que les solutions que la Chambre de Commerce du Canada trouve idéales à Toronto ou à Québec ne sont pas aussi heureuses dans le Canada atlantique. J'aimerais savoir pourquoi vous avez jugé nécessaire de produire un vidéo afin d'éduquer les banquiers des autres régions.

[Text]

Mr. O'Brien: First of all, I'm not here to apologize for bankers. I have had my run-ins with them just as everybody else has. But they are a necessary part of our society and you can't resolve the problems we have by just pointing at one and saying, it's your fault, and only you will be responsible for the consequences. There are a lot of other pieces to financing any kind of project.

Unusually, I have had a lot of experience in financing projects in major urban areas as well as in small regional areas where the system just doesn't work. There are really two systems in this country. There is an urban system and a regional system. I share what you're talking about in regard to a small business in a region, whether it be Atlantic Canada or—one region I am working on—the Gaspé, which is the same as Atlantic Canada in terms of structure of financing.

To get smaller projects financed—I'm not talking about \$10 million projects right now, I'm talking about small projects—you need a family of financiers who will work with you. It can be individuals—we talk about it here—corporations, it certainly would be banks, it can be the Federal Business Development Bank, a merchant banker, an investment dealer. It may take all of these to get a project going. And that is how difficult—

Mr. Zed: I understand where you're coming from. But I guess I find it hard to justify the Canadian Chamber of Commerce coming here and saying, well, the country has too much debt. I think we all accept that. I was hoping, perhaps idealistically, that you would tell us we need specific changes to the Small Businesses Loans Act, or that perhaps Canadian banks are over-regulated and that makes them unable to give access capital to small and medium-sized business, or that we're overtaxed, or that there are problems with the GST, or that you have specific ideas on alternative sources of financing that would make it easy for small businesses. For example, the exporters were here last week and they talked about their difficulties. They have a large order, but they can't get working capital.

So it seems you're wearing two hats. I just want to know whether you represent small and medium-sized business or the banks. You're saying you represent both and you have to represent everybody's views.

I'm trying to find out and elicit evidence from you so we can try to get some concrete work done by the study we're looking at. How can we change attitudes? You talk about it even in your study. You say this is a cultural bias and that in fact many businesses think the provision of early stage debt financing is a societal obligation of banks. Are you saying that wearing your small business hat or your banker's hat?

[Translation]

M. O'Brien: D'abord, nous ne sommes pas ici pour excuser les banquiers. J'ai éprouvé ma part de difficultés avec eux comme tout le monde. Mais les banques forment un élément essentiel de notre société et nous ne pouvons régler les problèmes que nous avons en nous contentant de les pointer du doigt et de dire que c'est de leur faute, qu'elles seront les seules responsables des conséquences. Il y a une foule d'autres éléments qui interviennent dans le financement de n'importe quel projet.

Chose inhabituelle, j'ai une longue expérience du financement de projets dans les grands secteurs urbains ainsi que dans les petites régions où le système ne fonctionne tout simplement pas. Il y a vraiment deux systèmes dans notre pays. Il y a un système urbain et un système régional. J'accepte ce que vous dites au sujet des petites entreprises régionales, qu'il s'agisse du Canada atlantique ou—là où j'ai des dossiers en cours—de la péninsule gaspésienne, qui présente les mêmes conditions que le Canada atlantique au niveau des structures de financement.

Pour financer les petits projets—je ne parle pas de projets de 10 millions de dollars, je parle de petits projets—vous avez besoin d'une famille de financiers qui travailleront avec vous. Il peut s'agir de particuliers—nous en parlons ici—d'entreprises, il peut certainement y avoir des banques, il peut y avoir la Banque fédérale de développement, un spécialiste des services de banque d'affaires, un courtier en valeurs mobilières. Pour qu'un projet démarre, il se peut que vous ayez besoin de tout ce monde-là. Et c'est pourquoi c'est si difficile. . .

M. Zed: Je vois où vous voulez en venir. Mais je comprends mal pourquoi la Chambre de Commerce du Canada vient nous dire: Eh bien, notre pays est trop endetté. Je crois que nous savons tous cela. J'espérais, je suis peut-être idéaliste, que vous nous diriez qu'il nous faut apporter des changements précis à la Loi sur les prêts aux petites entreprises, ou peut-être que les banques canadiennes sont trop réglementées, et que c'est ce qui les empêche d'ouvrir aux petites et moyennes entreprises l'accès au capital, ou que nous payons trop d'impôt, ou que la TPS pose des problèmes, ou que vous avez des idées précises sur les autres sources de financement qui faciliteraient la vie aux petites entreprises. Par exemple, les exportateurs qui étaient ici la semaine dernière nous ont parlé de leurs difficultés. Ils ont de grosses commandes, mais ils ne peuvent avoir de fonds de roulement.

• 1010

Il semble donc que vous portiez deux chapeaux. J'aimerais simplement savoir si vous représentez les PME ou les banques. Vous dites que vous représentez les deux et que vous devez présenter le point de vue de tout le monde.

J'essaie de me renseigner et de tirer certains éléments de vous afin que nous puissions faire quelque chose de concret. Comment pouvons-nous changer les attitudes? Vous en parlez vous-mêmes dans votre étude. Vous dites qu'il s'agit-là d'une déformation culturelle et qu'en fait beaucoup d'entreprises estiment que le financement par emprunt devrait leur être facilité par les banques à leur tout début. Dites-vous cela avec votre chapeau de PME ou votre chapeau de banquier?

[Texte]

I don't want you to misunderstand me as being negative or positive. I'm just asking how we, as a committee, try to get some concrete things done. We're hearing people are very worried out there. People are hurting. People don't have access to capital. Businesses have been and are being closed. Thousands and thousands of jobs have been lost. The small business sector, you said yourself, was the engine of growth.

Mr. O'Brien: If there was any easy answer, we wouldn't be in the mess we're in right now. There are no really easy answers—digging at it like you're digging at it right now to find out the other solutions. There has to be a series of solutions. Part of the ideas we want to bring forward will come as a result of Aim for a Million.

We want to come up with a series of conclusions. We're just coming out with one small piece right now and giving you this kind of information. In my mind, not as chairman of the Chamber of Commerce but as an entrepreneur—I have to wear that hat as well—there is definitely a major problem in funding of any kind in this country. We have to address it at various levels. It's a very serious thing.

I'm not an expert in financing. So I can't come forward and tell you we have to change the laws of the banks to do this or make the Federal Development Bank into this all-encompassing bureau where everything will happen. There has to be a series of actions that must be taken to resolve these problems.

Mr. Zed: It would be helpful, with respect, Mr. Chairman, for our committee to know where you stand on some of these issues. Let me ask you a specific question. Do Canadian banks in this country respond to small and medium-sized businesses and have they responded appropriately in the last three years to small and medium-sized businesses?

Mr. O'Brien: It says here that it's very difficult. Look at page 8. It tells you right there.

Mr. Zed: So you're saying—

Mr. O'Brien: No. Look at the numbers.

Mr. Zed: They haven't.

Mr. O'Brien: Look at the numbers. The combination of personal savings, loans by family members and fusing of money by partner and personal guarantees basically drives the people of 100 employees or less out of business.

Just take a look. The numbers are right there.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): In the chart 8.3, it's 72%. Access to capital is their biggest problem.

Mr. Zed: Your own numbers are saying you have a serious problem.

Mr. Reid: I'd like to come in on this, Mr. Chairman. What you have in front of you is data that is made available to this committee for the first time publicly. It says there is a major problem of financing of business in this country. There is particularly a major problem financing small business, whether you define it as 100 employees or less or 50 employees or less.

[Traduction]

Je ne veux pas dire que c'est négatif ou positif. Je vous demande simplement comment, en tant que comité, nous pouvons essayer de réviser certaines choses concrètes. On nous dit que les gens s'inquiètent beaucoup. Que les gens ont du mal. Que les gens n'ont pas accès aux capitaux. Les entreprises ferment. Que l'on perd des milliers et des milliers d'emplois. Que le secteur des PME, vous l'avez dit vous-même, est le moteur de la croissance.

M. O'Brien: S'il y avait des solutions faciles, nous ne nous trouverions pas dans la situation dans laquelle nous sommes. Il n'y a pas en fait de solution facile, et il faut, comme vous le faites, s'efforcer de trouver d'autres solutions. Il faut qu'il y ait plusieurs solutions. Une partie des idées que nous voulons présenter sortiront de «Viser le million».

Nous voulons parvenir à une série de conclusions. Nous avons là quelques éléments que nous vous livrons. À mon avis, et je ne vois pas cela en tant que président de la Chambre de commerce mais en tant qu'entrepreneur—c'est un chapeau que je dois porter aussi—il y a certainement un gros problème de financements de tout genre dans ce pays. Il faut considérer la chose à divers niveaux. C'est très sérieux.

Je ne suis pas un expert du financement. Je ne puis donc vous dire qu'il faut changer la législation bancaire dans tel ou tel sens ou intégrer la Banque fédérale de développement à un futur bureau omnipotent. Il y a tout un éventail de mesures à prendre pour régler ces problèmes.

M. Zed: Il serait utile, si vous permettez, monsieur le président, que notre comité sache quelle est votre position sur certains de ces enjeux. Permettez-moi de vous poser une question précise. Les banques canadiennes répondent-elles aux besoins des PME et l'ont-elles fait dans les trois dernières années?

M. O'Brien: Nous disons là que c'est très difficile. Regardez la page 8. Il n'y a pas de mystère.

M. Zed: Vous dites donc. . .

M. O'Brien: Non. Considérez les chiffres.

M. Zed: La réponse est donc non.

M. O'Brien: Regardez les chiffres. Si l'on combine les épargnes personnelles, les prêts des membres de la famille, les fonds investis par un partenaire et les prêts avec garantie personnelle, cela oblige pratiquement les entreprises de moins de 100 salariés à cesser toute activité.

Regardez. Les chiffres sont là.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Au tableau 8.3, on voit que pour 72 p. 100 des entreprises interrogées, la plus grosse difficulté était l'accès au capital.

M. Zed: Vos propres chiffres disent qu'il y a là un grave problème.

M. Reid: J'aimerais intervenir à ce sujet, monsieur le président. Ce que vous avez là sont des données qui sont communiquées au comité alors qu'elles n'ont jamais été rendues publiques. Cela montre qu'il y a un gros problème pour le financement des entreprises au Canada. Que c'est un problème particulièrement important pour les PME, qu'elles soient des entreprises de 100 employés ou moins ou de 50 employés ou moins.

[Text]

Take a look at page 8. We're giving you hard factual information. Take a look at page 9. Take a look at page 10: 44.5% of companies with less than 100 employees say they have a major problem with access to capital.

You start peeling us back and say one of the issues about growing small business has to do with financing. We agree with that. Some changes have to be made. We can send you our proposals on changes to the SBLA. We'll send you our information on the Export Development Corporation.

Mr. Mills: That's what we want.

Mr. Reid: We'll send you information on small business and other acts. You must realize not only that financing is critical but also that there are other impediments and barriers for small business to expand in this country. You must treat those with equal weight to the financing thing. That is the one message we're trying to give to you, not that it's not an important issue. You get into exporting.

Mr. Zed: This is exactly, sir, what I want. We want information to come out before this committee.

Mr. Reid: You get into exporting. One of the critical issues in exporting is not just financing through small and medium-sized business, whether or not they have access to the Export Development Corporation system or not; it's that they don't have people with the skills to know how to get into those international markets. So you might as well not even talk about financing. That's why we put together the Forum for International Trade Training, one of the most innovative programs between the private sector and government.

• 1015

Here is our message to you. Yes, your focus and mandate is on financing. We've given you some hard data here, we have suggestions, but for goodness' sake don't forget there are other major issues involved if you want small business—

Mr. Zed: That's helpful. I'm a new committee member and I'm from Atlantic Canada, so maybe I don't read things as sophisticated as what you read. However, you've left me with an impression that you started out to apologize for banks. However, that's good and I'm glad.

Mr. Reid: I have to say you have totally misinterpreted our brief to this committee. You are entitled to your views, but you're wrong.

Mr. Zed: That may be so in your opinion, but I have to tell you that your data and the exchange we've just had is very helpful.

Mr. Reid: Good. Why didn't you start off being objective in the first place?

Mr. Zed: Your presumption is that I'm not objective; I resent that remark.

[Translation]

Regardez à la page 8. Nous vous donnons là des chiffres réels. Regardez la page 9. Regardez la page 10: 44,5 p. 100 des entreprises de moins de 100 employés déclarent avoir de grosses difficultés en ce qui concerne l'accès au capital.

Vous nous répondez qu'un des gros problèmes que rencontrent les petites et moyennes entreprises est celui du financement. Nous sommes bien d'accord. Il faut parvenir à certains changements. Nous pouvons vous envoyer nos propositions de changements à la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Nous vous enverrons ce que nous savons sur la société pour l'expansion des exportations.

M. Mills: C'est ce que nous souhaitons.

M. Reid: Nous vous enverrons des renseignements sur les PME et sur d'autres lois. Il faut que vous compreniez que non seulement que le financement est un facteur critique mais qu'il y a d'autres obstacles au développement des PME dans ce pays. Vous devez les considérer avec autant de sérieux que la question du financement. C'est le message que nous essayons de vous laisser, non pas qu'il ne s'agit pas là d'un problème important. Il y a la question de l'exportation.

M. Zed: C'est exactement ce que je souhaite, messieurs. Nous voulons que des éléments de réponse soient fournis au comité.

M. Reid: Pensez aux exportations. Un des problèmes critiques à l'exportation n'est pas seulement le financement des PME, qu'elles aient ou non accès à l'aide de la Société pour l'expansion des exportations; c'est aussi qu'elles n'ont pas parmi leurs collaborateurs des gens qui savent comment pénétrer ces marchés internationaux. À ce moment-là, il n'est même pas nécessaire de parler de financement. C'est pourquoi nous avons eu l'idée du forum pour la formation en commerce international, c'est là un des programmes les plus novateurs de collaboration entre le secteur privé et l'état.

C'est donc le message que nous voulons vous laisser. Certes, votre étude porte sur le financement. Nous vous avons donné certains chiffres réels à ce sujet, nous avons des suggestions à faire mais, surtout, n'oubliez pas qu'il y a d'autres problèmes majeurs à régler si vous voulez que les PME...

M. Zed: Je vous remercie. Je suis nouveau au comité et je viens de la région de l'Atlantique si bien que je ne lis peut-être pas des choses aussi savantes que vous. Toutefois, vous m'avez donné l'impression au début que vous essayiez d'excuser les banques. Je suis satisfait et je vous remercie.

M. Reid: Je dois dire que si c'est l'impression que nous vous avons donnée, vous n'avez rien compris au mémoire que nous avons présenté au comité. Vous avez le droit à vos opinions mais vous faites erreur.

M. Zed: Peut-être que c'est là votre avis mais je dois vous dire que les données que vous nous avez présentées et l'échange que nous venons d'avoir sont très utiles.

M. Reid: Bon. Pourquoi n'avez-vous pas dès le début fait preuve d'un peu plus d'objectivité?

M. Zed: Vous présumez que je ne suis pas objectif et je proteste.

[Texte]

Mr. Reid: Your presumption was that we weren't objective; we object to that comment.

Mr. Zed: Mr. Chairman, I'm not going to get into a dialogue about which presumption was correct. I'm looking for information that's going to help small and medium-sized businesses address a serious problem they have that they've come to our committee with.

Mr. Reid: We share that with you fully.

Mr. Zed: If I'm going to disagree with you, I'll also disagree with you that education is a problem.

In Atlantic Canada we have a lot of people who are very competent in dealing with export markets, but they have no mechanism for financing. They have no mechanism for working capital. Look at Dr. Forder in Woodstock, Ontario, and Dr. Landry in northern New Brunswick.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Thank you gentlemen. It's an excellent survey. I would like to take advantage of your expertise. You speak of barriers other than the access to capital. I want to kind of emphasize those for a bit.

On page 4 you talk of training and educational systems that are not meeting the needs of the private sector. Could you take a moment to give some insight into either what your interpretation of that is or what your recommendations would be to alleviate it?

Mr. Reid: We found in the survey that our members in small, medium, and large enterprises feel the community college system, CEGEPs, and universities are doing a fair job in producing the kind of people they need to help run their companies.

We were quite surprised when they commented that the secondary school system was simply not producing people they could usefully employ, so we focused on that. I think there's insight in there. We're analysing the written comments on the questionnaire.

I'll come back to the point I was trying to make earlier. One of the critical areas is that the number of surveys over the past five or six years, both in the private sector and by government, pointed out that one of the critical barriers—for some companies it's the critical barrier—for getting into international business is that they did not have people with the nuts and bolts knowledge of how to transact international business. This is whether it's the United States, Mexico, Europe, or Asia; or filling out an export form, or understanding how to do business under NAFTA in Mexico.

A coalition of a number of private-sector partners, including the Canadian Federation of Labour and the federal government, was to put in place the Forum for International Trade Training. It already is proving to be highly successful for small and medium-sized companies.

One of the programs has to do with what we call GeoFITT Mexico, which is trade training on how to do hands-on business in Mexico. With the federal government, we put together a package such that if a small or medium-sized business wanted to

[Traduction]

M. Reid: Vous présumiez pour votre part que nous n'étions pas objectifs et nous protestons également.

M. Zed: Monsieur le président, je ne vais pas commencer à essayer d'établir qui a tort ou qui a raison dans ces suppositions. J'essaie d'obtenir des informations qui pourront aider les petites et moyennes entreprises à face aux graves problèmes qu'elles rencontrent et dont elles ont saisi notre comité.

M. Reid: C'est exactement ce que nous faisons aussi.

M. Zed: Tant qu'à ne pas être d'accord avec vous, je ne partage pas non plus votre opinion selon laquelle l'éducation fait défaut.

Dans la région de l'Atlantique, nous avons des tas de gens qui sont tout à fait capables de traiter sur les marchés d'exportation mais qui n'ont pas les mécanismes de financement voulus. Ils n'ont pas de mécanismes qui leur permettent de se constituer un fonds de roulement. Considérez M. Forder à Woodstock, Ontario, et M. Landry dans le nord du Nouveau-Brunswick.

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Merci, messieurs. C'est là un excellent sondage. J'aimerais vous poser quelques questions. Vous parlez d'autres obstacles que l'accès au capital. J'aimerais que nous nous arrêtions un instant là-dessus.

À la page 4, vous parlez des systèmes d'enseignement et de formation qui ne répondent pas aux besoins du secteur privé. Pourriez-vous en quelques minutes nous expliquer exactement ce que vous voulez dire et quelles recommandations vous feriez pour remédier au problème?

M. Reid: Nous avons constaté dans notre sondage que nos membres des secteurs des petites, moyennes et grandes entreprises estiment que le système de collège communautaire, les CEGEP et les universités réussissent assez bien à préparer les gens dont ils ont besoin pour les aider à diriger leurs entreprises.

Nous avons par contre été tout à fait surpris lorsqu'ils nous ont dit que les élèves qui terminaient leurs études secondaires ne pouvaient pas être employés utilement et c'est pourquoi nous nous sommes interrogés là-dessus. J'estime que c'est assez révélateur. Nous analysons les observations que nous avons reçues à ce sujet.

Je reviendrai sur ce que j'essayais de dire tout à l'heure. Une des constatations importantes est que la majorité des sondages effectués ces cinq ou six dernières années tant dans le secteur privé que par le gouvernement ont révélé qu'un des obstacles critiques—pour certaines sociétés, c'est le plus critique—à la pénétration des marchés internationaux est que les entreprises n'ont pas de collaborateurs qui soient formés aux transactions internationales. Qu'il s'agisse des États-Unis, du Mexique, de l'Europe ou de l'Asie; qu'il s'agisse de remplir un formulaire d'exportation, ou qu'il s'agisse de mener une transaction au Mexique dans le cadre de l'ALÉNA.

Une coalition de partenaires du secteur privé, à laquelle participe notamment la Fédération canadienne du travail et le gouvernement fédéral, devait mettre sur pied le Forum pour la formation en commerce international. Ce forum semble déjà être une grosse réussite pour les PME.

Un des programmes porte sur ce que nous appelons GeoFITT Mexique, qui est une formation sur la façon de travailler au Mexique. Avec le gouvernement fédéral, nous avons préparé un genre de trousse qui permet à une PME qui

[Text]

go on a trade mission to Mexico, they first of all had to find out the nuts and bolts of how to do it. We have moved quickly, if you like, within the private sector, through trade associations, and in cooperation and partnership with the federal government, to meet that critical need.

I'll come back to the member's point. If, for example, a small business—such as what happened recently at a Mexican trade fair—got a contract, they would know then how to go about servicing that contract, but maybe they indeed would lack the financing. However, until they went out to get that market contract, they did not have a good enough case, perhaps, either to go to private sources of financing, a bank or the Export Development Corporation for that kind of financing.

What we're trying to get at is that if more of the key ingredients are in place in a small company to do international business, a trained staff person, for example, through a program like FIP, the greater the likelihood that the company can indeed get the financing your committee is mandated to look at.

You have to build a case. You have to have that part of the business plan.

Mr. Hanrahan: I have a second question. You say also on page 4 that:

73 percent of respondents said labour legislation adds an additional cost to their company to the point that it discourages hiring. Workers' Compensation, Unemployment Insurance and provincial labour codes were cited. . .

I'd like to just focus on two of those. What is the Canadian Chamber of Commerce's position on the government's getting out of unemployment insurance totally and having it run by business and the employees?

Mr. Reid: The position we currently have on unemployment insurance is that Canada needs an unemployment insurance program that's designed to provide insurance against temporary, short-term lack of work to tide people over, for either training or seeking a job.

We believe it's a necessary program, but it should be tightened up and made much more insurance-based. What's happened over the past number of years is that the rates that employers have to pay have gone up astronomically. It's well up over almost 45% now, under the previous government in the last four years. This government has tried to reduce them a little bit.

That is a phenomenal tax on hiring. We're saying if you tighten up the program and make it more insurance-based, you can at least start reducing those premiums even more. That should encourage—will encourage, if you like—more entrepreneurs, particularly small ones, to hire more people.

Mr. Hanrahan: Would that be best done by the stakeholders, those being the employer and employee, or through government?

[Translation]

souhaiterait partir en mission commerciale au Mexique de se renseigner d'abord sur la façon de procéder. Nous avons agi rapidement, en fait, au sein du secteur privé, par l'intermédiaire des associations professionnelles et en collaboration avec le gouvernement fédéral, afin de répondre à ce besoin critique.

Je reviendrai maintenant à ce que disait le député. Si, par exemple, une petite entreprise—comme ce que l'on a vu récemment à une foire commerciale mexicaine—obtenait un contrat, elle saurait comment honorer ce contrat mais aurait peut-être en effet un problème de financement. Toutefois, tant qu'elle n'avait pas obtenu ce contrat, elle n'avait peut-être pas tout ce qu'il fallait pour convaincre les sources de financement privé, la banque ou la Société pour l'expansion des exportations.

Nous disons, essentiellement, que plus les PME disposent des ingrédients clés dont elles ont besoin pour faire des affaires à l'échelle internationale—si, par exemple, elles peuvent compter parmi leurs effectifs quelqu'un qui a reçu une formation appropriée, comme celle qui est offerte par la FFI—plus elles auront de chances d'obtenir le genre de financement qui s'inscrit dans le mandat de votre comité.

Elles doivent avoir les outils nécessaires. Il s'agit d'un élément essentiel de leur plan d'entreprise.

M. Hanrahan: J'ai une autre question. Vous dites également, à la page 4, que:

Soixante-treize pour cent des participants au sondage ont dit que la législation du travail augmente leurs frais d'exploitation au point de décourager l'embauche. Les participants ont rangé l'indemnisation des accidents du travail, l'assurance-chômage et les codes provinciaux du travail au nombre. . .

Je voudrais que nous portions notre attention à deux de ces facteurs. Quelle est la position de la Chambre de Commerce du Canada sur la décision du gouvernement de se retirer complètement de l'assurance-chômage et d'en laisser le financement aux employeurs et aux employés?

M. Reid: Notre position est la suivante: le Canada a besoin d'un régime d'assurance-chômage qui offre une aide provisoire aux travailleurs qui se retrouvent sans emploi pendant une courte période, le temps qu'ils suivent une formation ou qu'ils se trouvent un nouvel emploi.

Le régime doit être maintenu, à notre avis, mais les règles devraient être resserrées et s'apparenter davantage à celles d'un véritable régime d'assurance. Ces dernières années, les cotisations imposées aux employeurs ont monté en flèche. Sous le gouvernement précédent, elles ont atteint presque 45 p. 100. Le gouvernement actuel a essayé de les réduire quelque peu.

Il s'agit d'une charge considérable sur l'embauche, et nous sommes d'avis que, si les règles étaient resserrées et qu'elles s'apparentaient davantage à celles d'un régime d'assurance, il serait possible de commencer à tout le moins à réduire les cotisations encore plus. Ainsi, les entreprises, et plus particulièrement les petites entreprises, seraient—ou seront, si vous le voulez—plus susceptibles d'augmenter leurs effectifs.

M. Hanrahan: Qui serait le mieux placé pour s'attaquer à cette tâche, les parties intéressées, c'est-à-dire les employeurs et les employés, ou le gouvernement?

[Texte]

Mr. Reid: Again there's probably a partnership arrangement in here. We think it is currently out of kilter, if you like. It's too much government-run without enough input from labour and business in deciding on the parameters of the program and so forth.

We are encouraged that there is a major review of that program going on. We feel it is open to new ideas to restructure that program.

Mr. Hanrahan: In the same paragraph, you also mention the labour code as a barrier to expanding to your one million. What aspects of the labour code would you cite specifically?

Mr. Reid: We're currently taking a look at the detailed answers on the questionnaires. Basically our members are saying two things—the complexity of labour codes within each province and the diversity and differences in labour codes among provinces.

If a company wants to expand within Canada, with more than one province, it is very difficult to do so and more complex. We believe equity legislation, for example, is an important public policy. But when you have the federal government with one set of standards and definitions on equity; the provincial governments with very different ones in each province; major city governments, such as Toronto, with different ones; and a company has to satisfy those to get a contract, you find it's very expensive for a company to satisfy all three different definitions and regulations about their equity requirements. Some companies just opt out of applying for business with the federal government, provincial governments or big-city governments.

Mr. Hanrahan: It's not, then, your interpretation that the codes are over-generous or over-restrictive to labour. It's just that they are almost acting like an interprovincial trade barrier.

Mr. Reid: They are an interprovincial trade barrier, and a serious one. We also think there's a good debate on the table now. Some people think we should try to solve our unemployment problem by reducing the work week and not reducing pay and benefits. We think that's probably a suicidal course. Worksharing is important, but not a simplistic worksharing like that.

So there's a concern by the business community that there may be even more complex labour legislation slapped on them, which will make it very difficult to do business effectively and efficiently.

[Traduction]

M. Reid: Là encore, il y aurait sans doute lieu de prévoir un partenariat. La situation actuelle dénote un manque d'équilibre flagrant. La mainmise du gouvernement est trop importante, tandis que les employeurs et les employés n'ont pas suffisamment leur mot à dire pour ce qui est notamment de décider des paramètres du programme.

Nous trouvons encourageant que l'on ait entrepris un examen en profondeur du régime, et nous avons l'impression que les idées novatrices sur la façon de structurer le régime seront bien reçues.

M. Hanrahan: Au même paragraphe, vous invoquez également le Code du travail comme un obstacle à l'expansion qui permettrait d'atteindre l'objectif d'un million d'emplois. Quels sont les éléments du Code du travail qui font plus particulièrement problème à votre avis?

M. Reid: Nous étudions en ce moment les réponses détaillées aux questions du sondage. À cet égard, nos membres ont souligné deux aspects en particulier: la complexité du Code du travail de chaque province et l'énorme différence entre les codes du travail des différentes provinces.

Quand une entreprise cherche à prendre de l'expansion au Canada, à exercer son activité dans plus d'une province, la tâche est très difficile et très complexe. Prenons, par exemple, la législation en matière d'équité, qui, selon nous, constitue un élément capital de la politique de l'État. Or, l'entreprise qui, pour obtenir un contrat, doit se conformer à certaines normes et définitions en matière d'équité au niveau provincial, qui doit satisfaire à des règles différentes au niveau provincial, ces règles étant très différentes d'une province à l'autre, et qui doit, en outre, tenir compte des règles différentes qui s'appliquent au niveau municipal dans des grandes villes comme Toronto, s'engage dans un processus très onéreux si elle veut respecter les exigences des trois ordres de gouvernement relativement à l'équité. C'est pourquoi certaines entreprises refusent carrément de soumissionner pour obtenir des contrats du gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux ou des administrations des grandes villes.

M. Hanrahan: Alors, selon vous, ce n'est pas que les codes du travail sont trop généreux ou trop restrictifs. C'est tout simplement qu'ils deviennent en quelque sorte un obstacle au commerce interprovincial.

M. Reid: Ces codes constituent effectivement un sérieux obstacle au commerce interprovincial. Il y a aussi un débat très intéressant qui se poursuit à l'heure actuelle. Certains estiment que nous pourrions nous attaquer au problème du chômage en réduisant la semaine de travail, sans réduction correspondante de la rémunération ou des avantages sociaux. À notre avis, il serait probablement suicidaire de s'engager dans cette voie. La notion de partage du travail est importante, mais il ne faut pas l'aborder dans une optique aussi simpliste.

Aussi les entreprises craignent d'avoir à se colleter avec une réglementation du travail encore plus complexe, de sorte qu'il deviendra très difficile d'exercer leur activité de manière efficace et efficiente.

[Text]

[Translation]

• 1025

Mr. Hanrahan: On page 11 you speak of the video you distributed to bank managers. Have you had a chance yet to evaluate the effectiveness of that video? In many cases it's probably put on a shelf somewhere and is never watched. Do you have any way of following that up?

Mr. O'Brien: Yes and no. We've not been tracking this. The Canadian Bankers Association has been managing this process. I understand they've organized training courses for branch managers in various regions and provinces. So they've brought them together. They've used the video, and they've used other tools as well. They've brought in experts from various fields to talk about the new economy. They've talked about the idea economy. This is what I have been told. I haven't been at any of these meetings, but I understand it's being well received. To help any kind of financier understand how to finance an idea is a little strange compared to what we used to do in the past. So it seems to be making ground. I can't tell you any more than that.

Mr. Hanrahan: Perhaps that is a question we will ask the banks when they arrive.

On page 13 you referred to Denmark's network strategy and up-front government investment. Do you have any idea of what amounts we're talking about here?

Mr. O'Brien: Let me just give you an idea of what one network could look like if we had five business people sharing a particular goal—and we're not talking about per network and we're not talking about major numbers. It depends on how many networks you want to organize, how many forums you want to organize.

It would go something like this. I might be out \$5,000 or \$10,000. A network would have \$100,000 at its disposal. The first \$15,000 would help the group of five train themselves to work together. So there would be some kind of a mentor who would be attached to them to help them share information, objectives, vision, and whatever else. The balance of the money, \$85,000, would be split something like 60/40—60% government portion and 40% private sector—to try to seek collective opportunities. They may say there's a market opportunity for them in Mexico in this particular field of action, whatever it may be. So they're going after that market. The next slice is a 60/40 slice between government and the private sector. The last slice is 40/60, the opposite. The group of five now becomes the major participant in this venture.

So if you have \$100,000 to spend—I don't know what the numbers work out to be, but you'd be running probably 45% to 55%. But the investors must put money in the kitty. The only part of the kitty they don't put money into is the first \$15,000, what people bring in together.

M. Hanrahan: À la page 11, vous parlez de l'enregistrement vidéo que vous avez envoyé aux directeurs de banque. Avez-vous eu le temps d'en évaluer l'efficacité? Beaucoup d'entre eux l'on sans doute rangé sur une tablette quelque part, sans jamais l'avoir regardé. Avez-vous un moyen d'évaluer le succès de ce document vidéo?

M. O'Brien: Oui et non. Ce n'est pas nous qui assurons le suivi de ce projet, mais bien l'Association des banquiers canadiens. Je crois savoir que l'Association a mis sur pied des cours de formation à l'intention des directeurs de succursales bancaires des différentes régions et provinces. Ces cours sont l'occasion de réunir les directeurs de banque et de leur présenter la vidéo, mais on se sert aussi d'autres moyens de communication. On fait venir des spécialistes de diverses disciplines pour parler de la nouvelle économie. On y discute de l'économie fondée sur les idées. C'est ce que l'on me dit. Je n'ai assisté à aucune de ces rencontres, mais je crois savoir que la vidéo est bien accueillie. Il peut paraître un peu curieux d'essayer d'expliquer à un financier l'intérêt de financer une idée. C'est tout à fait nouveau comme façon de faire, mais c'est une notion qui semble gagner du terrain. Je ne peux pas vous en dire beaucoup plus.

M. Hanrahan: Nous poserons peut-être la question aux banquiers quand ils comparaitront devant nous.

À la page 13, vous parlez de la stratégie de maillage du gouvernement danois, qui joue le rôle d'investisseur de premier plan. Avez-vous une idée des montants en cause?

M. O'Brien: Pour illustrer mes propos, je prends l'exemple d'un réseau qui serait composé de cinq entrepreneurs qui auraient un objectif commun—il ne s'agit pas ici de réseaux individuels ni de chiffres importants. Tout dépend du nombre de réseaux ou de forums que l'on souhaite organiser.

Les chiffres que je vous donne ici sont approximatifs, et je peux me tromper de 5 000\$ ou de 10 000\$. Mettons que le réseau ait 100 000\$ à sa disposition. La première tranche de 15 000\$ servirait à assurer aux cinq entrepreneurs la formation dont ils auraient besoin pour travailler ensemble. Ils embaucheraient donc un guide ou un animateur qui serait là pour les aider à échanger des renseignements et à comprendre leurs perspectives et leurs objectifs respectifs, etc. Les 85 000\$ qui resteraient pourraient être répartis dans une proportion de 60-40—60 p. 100 pour le gouvernement et 40 p. 100 pour le secteur privé—et serviraient à la recherche de débouchés pour le groupe. Supposons que le groupe trouve un créneau au Mexique dans son domaine de spécialisation, quel qu'il soit. Il déciderait donc d'essayer d'occuper ce créneau. À l'étape suivante, la répartition serait de 60-40 entre le gouvernement et le secteur privé. Puis, elle serait de 40-60, le groupe des cinq entrepreneurs devenant alors le principal participant.

Ainsi, si vous aviez 100 000\$ à dépenser—je ne sais pas quels seraient les chiffres exacts, mais ce serait sans doute entre 45 p. 100 et 55 p. 100. Cependant, il faudrait que les investisseurs continuent d'alimenter la caisse. C'est seulement pour la première tranche de 15 000\$ qu'ils n'auraient pas à faire de contributions supplémentaires.

[Texte] [Traduction]

There can be a failure rate among these five. Some may disband and you've got to add other people to the crew.

This is the test that the Danish have been doing. It's a model they've set up for themselves. The Italians have a similar model, and now it's being followed by quite a number of countries in the world. The idea that we would try a series of test projects like this in Canada, in various provinces, and you might have five or six per region, say, to see whether it worked... It's a test project that will take approximately one and a half years to two years to figure out whether it can work or not. If it can work, hopefully it'll become part of our culture. Then the private sector can do its own thing thereafter. I think the federal government expenditure is about \$5 million for this whole national program.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Thank you very much for appearing. I guess the first thing that hit me was the difference between Mr. Reid and you in terms of presenting what is the most difficult factor faced by small and medium-sized businesses. Mr. Reid, if I heard you correctly, you indicated taxes and bureaucracy, etc. I think I heard you, Mr. O'Brien, say it was access to capital.

Mr. O'Brien: Well, we're talking about capital here today. That's the only reason. There are many other things.

Mr. Ianno: Well, according to this survey I see that 73% of your respondents, small and medium-sized firms, indicated that the biggest obstacle to growth was access to capital—only 16% of large firms indicated this—whereas 6.2% of small and medium-sized businesses indicated taxes. If you add the other one it's 14%.

• 1030

Mr. O'Brien: Yes, but that deals with access to capital.

Our survey identified five basic areas where entrepreneurs have major problems. Access to capital is one of them.

Mr. Ianno: And where would you rate it?

Mr. O'Brien: It is very high, the most important.

Mr. Ianno: So if it's very high, then, Mr. Reid, you stated access to capital was one but not necessarily the most significant. Did I understand correctly?

Mr. Reid: Access to capital is absolutely critical if we're talking about how to expand small business in this country or make—

A voice: Or survive.

Mr. Reid: Or expand or maintain their operation. There's no question that comes out. What we're trying to say is that there are other barriers to the expansion of small and medium-sized business in this country. Let's realize those are there.

Parmi les cinq membres d'origine, ils pourraient y en avoir qui cesseraient leur activité, de sorte qu'il faudrait les remplacer par d'autres.

Voilà à quoi ressemble le modèle qui a été mis sur pied par le gouvernement danois. Les Italiens ont un modèle semblable, qui a donné naissance à des projets semblables dans bien d'autres pays. Il s'agirait donc de lancer une série de projets pilotes analogues au Canada, dans les différentes provinces—il pourrait y en avoir cinq ou six par région—pour voir si cela pourrait fonctionner... Il faudrait de un an et demi à deux ans pour décider si le modèle peut fonctionner ici. Dans l'affirmative, nous avons bon espoir qu'il puisse être intégré à notre culture. Le secteur privé en assumerait l'entière responsabilité par la suite. Je crois, pour l'ensemble du programme à l'échelle nationale, qu'il en coûterait quelques 5 millions de dollars au trésor fédéral.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Merci beaucoup de votre présence ici aujourd'hui. Ce qui m'a surtout frappé, c'est la différence entre vos propos et ceux de M. Reid, quand vous avez parlé de l'obstacle le plus considérable auquel se heurtent les PME. Monsieur Reid, si je vous ai bien compris, vous pointiez du doigt le fardeau fiscal, l'appareil bureaucratique, etc. Monsieur O'Brien, vous disiez par contre que c'était plutôt l'accès au capital qui faisait obstacle.

M. O'Brien: Eh bien, c'est tout simplement parce que nous sommes ici aujourd'hui pour parler de l'accessibilité aux capitaux. Il y a aussi beaucoup d'autres facteurs.

M. Ianno: D'après les résultats de votre sondage, il semble que, pour 73 p. 100 des répondants parmi les PME, le plus important obstacle à la croissance est l'accès au capital—c'est le cas de 16 p. 100 seulement des grandes entreprises—tandis que le fardeau fiscal n'a été cité que par 6,2 p. 100 des PME. Si vous ajoutez l'autre facteur, la proportion est de 14 p. 100.

M. O'Brien: Oui, d'accord, mais il s'agit de l'accessibilité au capital.

Notre sondage a fait ressortir cinq grands facteurs qui constituent des obstacles importants pour les entrepreneurs. L'accessibilité au capital est un de ces facteurs.

M. Ianno: Où ce facteur se situe-t-il dans l'échelle?

M. O'Brien: C'est un des premiers, le plus important.

M. Ianno: C'est donc un des premiers, mais vous avez dit, monsieur Reid, que l'accessibilité au capital était un facteur, mais que ce n'était pas nécessairement le plus important. Vous ai-je bien compris?

M. Reid: L'accessibilité au capital est absolument critique quand il s'agit d'assurer l'expansion des PME au Canada ou... .

Une Voix: Ou leur survie.

M. Reid: L'expansion ou le maintien de leur activité. Il ne fait aucun doute que c'est une des conclusions qui découle de notre sondage. Nous voulons faire comprendre qu'il existe aussi d'autres obstacles à l'expansion des PME au Canada. Il faut en être conscient.

[Text]

If you want to get into export markets, I mentioned the whole skills shortage. If you actually have a contract in export markets, you may have a problem with your financing, but if you haven't got a contract in the export market, you haven't got a basis on which to go forward. It's all linked together.

Mr. Ianno: I understand that, but as you mentioned earlier, even if someone learns the skills you teach them they still need to have access to capital—

Mr. Reid: Yes.

Mr. Ianno: —which is very tough to get.

Mr. Reid: Correct.

Mr. Ianno: That brings me to why we're here and why I hope you're here. How do we improve access to capital considering that banks—more than anyone else—still have the major ability to increase access to capital for small businesses? How do we do that? What is your recommendation?

Before you respond, let me ask a couple of other questions and then you can answer, because I'll be cut off. Taking into account what I just said, what can banks do specifically to improve the environment for small businesses, a goal shared by the federal Liberal government that is trying to get a million people back to work? We believe that access to capital is the major factor that will help this take place. We also understand that banks are a major—I don't want to use the word "obstacle"—force that can help resolve the difficulty that faces small business and many entrepreneurs with much skill who are willing to put their energy and resources on the table.

Mr. O'Brien: I can give you my wish list.

Mr. Ianno: Sure, that's what I want as much as anything.

Mr. O'Brien: If I had a magic wand and I could change the system, my wish list would look something like this. Because the banks are everywhere, they have a delivery system. They're already in the big cities and towns but they can't be alone. My wish is that they not be alone, that they be in partnership with a number of other people.

I talked about the venture capital people, the investment dealers, private funds, community funds—whether they be government funded or whatever—and about the federal development bank.

I could imagine a scenario where as an entrepreneur I would go see my banker, say I needed \$1 million for a particular project but acknowledge that it was pretty risky. I would ask my banker to assemble together the family of stakeholders. I would ask my banker to bring his or her investment dealer—e.g., the CIBC—that he owned. I would suggest that he bring his client, the venture capital company, two or three individuals who have great wealth and may see an

[Translation]

Pour les entreprises qui souhaitent pénétrer les marchés d'exportation, j'ai parlé de toute la question de la pénurie de main-d'œuvre spécialisée. L'entreprise qui réussit à décrocher un contrat sur un marché d'exportation pourrait avoir du mal à obtenir le financement nécessaire, mais si elle n'a pas de contrat, elle n'a rien sur quoi se fonder pour appuyer sa demande de financement. Les divers éléments sont liés entre eux.

M. Ianno: Oui, je comprends, mais comme vous l'avez dit tout à l'heure, même si l'on réussit à former une main-d'œuvre spécialisée, les entreprises auront quand même besoin d'avoir accès à des capitaux...

M. Reid: En effet.

M. Ianno: ...qui sont très difficiles à obtenir.

M. Reid: C'est juste.

M. Ianno: Cela m'amène à ce qui nous intéresse et à ce qui vous intéresse aussi, j'espère. Comment pouvons-nous améliorer l'accessibilité au capital pour les petites entreprises quand les banques—plus que quiconque—continuent à jouer un rôle aussi déterminant à cet égard? Comment pouvons-nous réaliser cet objectif? Quelle est votre recommandation?

Avant que vous ne répondiez, permettez-moi de vous poser encore quelques questions, puisqu'on risque de me couper la parole. À la lumière de ce que je viens de dire, quelles mesures précises les banques pourraient-elles prendre pour créer un climat plus favorable pour les petites entreprises et réaliser ainsi l'objectif que partage le gouvernement fédéral libéral, qui est de remettre 1 million de personnes au travail? Nous considérons que l'accessibilité au capital sera le facteur déterminant dans la réalisation de cet objectif. Il semble, par ailleurs, que les banques soient un—je ne veux pas parler d'obstacle—élément majeur et qu'elles pourraient aider à résoudre le problème auquel se heurtent les petites entreprises et tous ces entrepreneurs si talentueux qui sont prêts à consacrer toute leur énergie et tous les moyens dont ils disposent à une entreprise en particulier.

M. O'Brien: Je peux vous faire part de tous mes desideratas.

M. Ianno: Je ne demande pas mieux.

M. O'Brien: Si j'avais une baguette magique qui me permettait de changer le système, voici ce que je souhaiterais. Les banques sont présentes partout au pays et elles ont déjà un réseau de services en place. Elles sont présentes dans les grands centres, comme dans les villages, mais elles ne devraient pas être seules. Je souhaiterais qu'elles ne soient pas seules, qu'elles participent à des partenariats avec plusieurs autres intervenants.

J'ai parlé de ceux qui fournissent des capitaux de risque, des courtiers en valeurs mobilières, des caisses privées ou communautaires—que les fonds proviennent du trésor public ou de quelque autre source—ainsi que de la banque fédérale de développement.

J'imagine le scénario suivant: je suis entrepreneur et je me présente chez mon banquier; j'ai besoin, mettons, d'un million de dollars pour un projet donné, mais je reconnais que le risque est assez élevé. Je demande à mon banquier de réunir tous les bailleurs de fonds possibles. Je lui demanderais de faire venir son courtier attitré en valeurs mobilières—mettons qu'il s'agisse de la Banque de commerce—, je lui demanderais aussi de faire venir son client, c'est-à-dire l'entreprise de capital de risque,

[Texte] [Traduction]

interest in this thing, etc. He could even bring the FBDB, if he wished, to the table.

Mr. Ianno: May I just interrupt for a second. That's great if it's a new project, especially if it involves risk. At that point I would even say, just go to the venture capitalists because the banks aren't going to give a nickel anyway.

What about the existing million small businesses that are trying to survive and expand, if possible, and they're dealing with their bankers right now? How do we fix their problem?

Mr. O'Brien: Well, bring it down from \$1 million to \$25,000. I mean, you're not going to bring—

Mr. Ianno: For operating capital and—

Mr. O'Brien: Yes. I think the banker might become an advisor, not just a banker. The banker could say "I advise you to do the following things".

The banker's going to spend some—

Mr. Ianno: Yet keeping the CBA and everything in mind, you still have to create videos for the bankers on how to understand small business.

Mr. O'Brien: Let's not be critical. You've got to start from somewhere. I think what we tried to do here is recognize there was a problem.

We went to see the CBA. We went to see a bunch of bankers and we said there was a problem. They said, let's get together with the CBA, which we did, and we said there was a problem. They said they knew there was a problem. They presented us with an idea: "What if we put together a video to help your branch managers understand the needs of a very small business?"

Mr. Ianno: And have they taken the ball, run with it and added a few more things?

Mr. O'Brien: Yes, they have, and I think this is where you have to start. That's why—

Mr. Ianno: What have the bankers done since that?

Mr. O'Brien: I don't know. That gentleman asked me and I didn't follow it. I want us chasing other rabbits somewhere else. I've only been chairman for a year and the salary's not too big.

Mr. Ianno: Mr. Zed started off with bank apologists, yet I'm carrying you along and suddenly you're saying that they are taking the ball and we have to create the video for them. But they're carrying on and are taking the ball and solving the

ainsi que deux ou trois personnes qui possèdent une fortune considérable et qui pourraient s'intéresser à mon projet, etc. Il pourrait même faire venir quelqu'un de la banque de développement, s'il le voulait.

M. Ianno: Je me permets de vous interrompre brièvement. C'est très bien tout cela s'il s'agit d'un nouveau projet, surtout d'un projet qui comporte un certain degré de risque. Si c'était le cas, je vous conseillerais même d'aller directement voir les entreprises de capitaux de risque, puisque les banques ne vous donneront pas un cent.

Qu'en est-il du million de petites entreprises existantes qui essaient de survivre et de prendre de l'expansion si possible et qui doivent faire affaire avec leurs banquiers? Comment pouvons-nous résoudre leur problème?

M. O'Brien: Eh bien, il faudrait ramener le seuil de 1 million de dollars à 25 000\$. Entendons-nous, vous n'allez pas amener. . .

M. Ianno: Pour le capital d'exploitation. . .

M. O'Brien: Oui. Le banquier pourrait jouer le rôle de conseiller outre son rôle de banquier. Il pourrait dire: «je vous conseille de faire telle et telle chose».

Il passerait donc. . .

M. Ianno: Pourtant, même avec l'ABC et tout le reste, vous devez produire des vidéos pour expliquer aux banquiers comment traiter avec les petites entreprises.

M. O'Brien: Ne soyons pas critique. Il faut bien commencer quelque part. Voici. Nous avons commencé par reconnaître qu'il existait un problème.

Nous sommes allés rencontrer des représentants de l'ABC. Nous sommes allés voir un groupe de banquiers et nous leur avons dit qu'il y avait un problème. Ils nous ont dit: «Allons en parler à l'ABC.» Nous avons donc rencontré des représentants de l'ABC, et nous leur avons dit qu'il y avait un problème. Ils nous ont répondu qu'ils en étaient conscients. Ils nous ont fait la suggestion suivante: «Que diriez-vous de produire une vidéo pour aider vos directeurs de banque respectifs à comprendre les besoins des entreprises de très petite taille?»

M. Ianno: Alors, ils ont pris l'affaire en mains et ils y ont ajouté quelques autres éléments?

M. O'Brien: Oui, c'est effectivement ce qu'ils ont fait, et je crois que c'est comme ça qu'il faut commencer. C'est pourquoi. . .

M. Ianno: Qu'ont-ils fait depuis?

M. O'Brien: Je ne sais pas. Le député m'a posé la question, mais je n'ai pas suivi l'affaire. Nous avons d'autres chats à fouetter. Je n'occupe la présidence que depuis un an et le salaire n'est pas très élevé.

M. Ianno: M. Zed a commencé par parler des défenseurs des banques, mais quand nous avons poursuivi la discussion, vous nous avez dit tout à coup qu'elles ont pris l'affaire en mains et que nous devons créer le vidéo pour elles. Mais le fait

[Text]

problem, yet we are still finding major problems that are not being resolved. Everytime we come up with another \$750,000 ombudsman created or something. . . that's great, but where are we getting the real meat, so that Canadian entrepreneurs have the opportunity of creating these jobs that they wish to do?

Mr. O'Brien: I agree with you 100%, but you can't change these things overnight.

Mr. Ianno: Why? Why can't we work towards it?

Mr. O'Brien: There's a culture out there of Canadians who are thick in the head.

Mr. Ianno: Is it Canadians or is it somewhere else?

Mr. O'Brien: I'm not here to defend bankers. I'm an entrepreneur and I have trouble—

Mr. Ianno: So you're saying that Canadians are the difficulty with a million small businesses.

Mr. O'Brien: All of us have to share these objectives together. All of us have to put the manager—

Mr. Ianno: Is it the respondents of your survey who are thick?

The Chairman: Mr. Ianno—

Mr. Ianno: I knew I'd get cut off.

Thank you very much.

Le président: Monsieur Péloquin, s'il vous plaît.

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Merci, monsieur le président.

Dans votre sondage, vous avez demandé aux répondants d'indiquer les trois sources de financement les plus importantes pour le démarrage d'une entreprise ou pour son fonctionnement continu. Quelles sont les principales sources de capitaux de démarrage par ordre d'importance et les principales sources de financement continu?

M. O'Brien: À la page 8, vous allez le voir pour chacune des catégories soit pour les entreprises de moins de 100 employés, de 100 à 500 et de 500 et plus; à *Personal Savings* pour moins de 100 c'est très élevé tandis que pour 500 et plus c'est presque rien.

Vous pouvez voir les différentes catégories qui démontrent que, souvent dans la petite entreprise, le propriétaire est l'emprunteur, tandis que dans la grande entreprise, c'est un employé qui n'a pas à prendre de risque personnel.

M. Péloquin: Pourriez-vous donner au Comité le profil des petites et moyennes entreprises. Par exemple, en pourcentage, combien peuvent être considérées comme des entreprises de l'industrie du savoir? Combien sont des entreprises de ressources ou des entreprises de fabrication?

M. O'Brien: Je n'ai pas ces chiffres-là. Ils vont sortir les chiffres des différentes catégories dans le sondage final. Je sais que beaucoup de compagnies sont de cette nouvelle vague de l'industrie du savoir. Cependant, je crois que c'est un bon mélange entre *manufacturing service* et la nouvelle vague. Je ne peux pas vous dire que c'est un tiers, un tiers, un tiers, mais je pense que ce ne sera pas loin de cela.

[Translation]

est qu'elles s'occupent de régler le problème, et pourtant il y a encore des problèmes graves qui ne sont pas résolus. Chaque fois qu'on nous arrive avec la création d'un autre poste d'ombudsman, à 757 000\$, ou quelque chose du genre. . . C'est très bien, mais est-ce que nous nous attaquons vraiment au problème pour que les entrepreneurs canadiens puissent créer les emplois qu'ils veulent créer?

M. O'Brien: Je suis parfaitement d'accord avec vous, mais on ne peut pas changer ce genre de choses du jour au lendemain.

M. Ianno: Pourquoi? Pourquoi ne pas commencer?

M. O'Brien: Il y a bien des Canadiens qui sont un peu bornés.

M. Ianno: Est-ce la faute des Canadiens ou y a-t-il quelque chose d'autre?

M. O'Brien: Je ne suis pas ici pour défendre les banquiers. Je suis entrepreneur et j'ai de la difficulté. . .

M. Ianno: Donc, vous dites que ce sont les Canadiens qui sont à l'origine des problèmes d'un million de petites entreprises.

M. O'Brien: Nous devons tous partager ces objectifs. Nous devons tous dire au directeur. . .

M. Ianno: Est-ce que ce sont les répondants à votre sondage qui sont bornés?

Le président: Monsieur Ianno. . .

M. Ianno: Je savais qu'on allait me couper la parole.

Merci beaucoup.

The Chairman: Mr. Péloquin, please.

Mr. Péloquin (Brome—Missisquoi): Thank you, Mr. Chairman.

In your survey, you asked the respondents to indicate the three most important financing sources for starting up a business or for their current activities. What are those main sources of start up financing, by order of importance, and what are the sources for current capital?

Mr. O'Brien: You will find those numbers on page 6 for each category, for businesses employing less than 100 people, for those with 100 to 500 employees, and those with 500 and more; it is very high in the category of "Personal Savings" for the businesses with less than 100 employees, whereas it is almost zero for the ones with 500 and more.

You can see from the figures for all those categories that, in small businesses, the loans are often taken by the owner, whereas in larger businesses, it is an employee who does not have to take any risk personally.

Mr. Péloquin: Could you give the committee a profile of small and medium businesses. For example, in terms of percentages, how many are there in the knowledge-based industry? How many in the resources or manufacturing sectors?

Mr. O'Brien: I do not have any figures on that. The data will be ventilated in the final survey. I know that there are a lot of new wave companies, in the knowledge sector. But I think there is a good mix between the manufacturing services and that new wave. I could not tell you it is divided equally in three, but I think it wouldn't be very far from that.

[Texte]

M. Pélouquin: Merci.

The Chairman: We have been at this for about an hour now, and I would like to continue the questions. Your testimony and presentation has elicited a lot of interest from members. A lot of members would like to ask questions.

Our next witnesses are from the CIBC, and they have to be out of here by about 12:30 p.m. If we could continue for another 15 or 20 minutes with you, we can get to them and give them about 90 minutes.

Mr. O'Brien: I have to be out of here at 10:55 a.m., so that guarantees you 20 minutes.

The Chairman: Fine.

Mr. Reid, do you want to say something?

Mr. Reid: I can understand some of the frustrations of the members, but can I give some specific proposals? I think we've made our basic point about the context. Let's talk about the banks.

The Chairman: Mr. Reid, perhaps we could continue with the questions. You might have an opportunity to get to some of these proposals in your answers to questions.

Mr. Mills: Gentlemen, thank you for coming before us today. I'd like to refer to the second last sentence on page 6 of your report. It says:

...many business people think that the provision of early stage debt financing is a societal obligation of banks.

Do you support that position, Mr. Reid?

Mr. Reid: We have banks that are regulated and we have banks that are in business. Within those regulations, I think it's up to the banks to decide what businesses they are in. If governments change those regulations and laws, then the banks can respond correctly. If the legislation imposes what might be considered as some sort of societal obligation on the bank, that's the business of public policy and that's the business of elected members of Parliament.

• 1040

At the present time, you've got banks that are in business; they've got depositors and they have come before you to explain what business they're in. If in a public policy sense, the elected members of the people want to change that, that's your responsibility.

Mr. Mills: Mr. Reid, I don't think I made my question clear, but I'm going to try it again. I have talked to some bankers who believe that as well as protecting depositors' funds, they also have a responsibility to support the small business community in this country, and many commercial loan officers do.

My question is, do you support the fact that many business people, presumably many of your members, think the provision of early stage debt financing is a societal obligation of the banks? What do you think, as a member of the Chamber of Commerce?

[Traduction]

Mr. Pélouquin: Thank you.

Le président: Nous sommes là depuis environ une heure, et j'aimerais bien que nous poursuivions nos questions. Les membres du Comité ont trouvé votre témoignage et votre exposé très intéressants et il y en a beaucoup qui voudraient vous poser des questions.

Nous entendrons tout à l'heure les témoins de la CIBC, qui doivent partir au plus tard vers 12h30. Si nous pouvions continuer pendant encore 15 ou 20 minutes avec vous, nous pourrions ensuite leur consacrer à peu près 90 minutes.

M. O'Brien: Je dois partir à 10h55, ce qui vous garantit 20 minutes.

Le président: D'accord.

Monsieur Reid, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Reid: Je comprends jusqu'à un certain point les frustrations des membres du Comité, mais comment pourrais-je vous soumettre des propositions précises? Je pense que nous vous avons donné une bonne idée de la situation générale. Nous pourrions maintenant parler des banques.

Le président: Monsieur Reid, nous devrions peut-être poursuivre avec les questions. Vous aurez éventuellement l'occasion de nous présenter certaines de ces propositions en répondant aux questions.

M. Mills: Messieurs, je vous remercie d'être venus aujourd'hui. J'aimerais vous renvoyer à la phrase suivante, qui se trouve au bas de la page 6 de votre rapport:

...dans la plupart des entreprises, les gens croient même que le financement de mise en marche constitue pour les banques une obligation sociale.

Êtes-vous de cet avis, monsieur Reid?

M. Reid: Nous avons des banques qui sont réglementées, et nous avons des banques qui font des affaires. Dans la mesure où cette réglementation est respectée, je pense qu'il appartient aux banques de décider ce qu'elles veulent faire. Si les gouvernements modifient les lois et les règlements, les banques peuvent alors y répondre correctement. Si la loi impose aux banques des exigences que certains peuvent considérer comme une obligation sociale, cela relève de la politique gouvernementale et des députés élus.

À l'heure actuelle, les banques font des affaires, elles ont des déposants, et elles sont venues vous expliquer ce qu'elles font. Si les élus du peuple veulent changer cela, en modifiant la politique gouvernementale à ce sujet, c'est votre responsabilité.

M. Mills: Monsieur Reid, ma question n'était peut-être pas claire; laissez-moi la poser à nouveau. J'ai parlé à des banquiers qui croient qu'ils sont non seulement responsables de la protection des fonds des déposants, mais également de l'aide aux petites entreprises du pays, et il y a beaucoup d'agents chargés des prêts aux entreprises qui sont du même avis.

Ce que je voudrais savoir, c'est s'il y a beaucoup de gens d'affaires, peut-être parmi vos membres, qui jugent que le financement par emprunt, aux premières étapes de l'exploitation des entreprises, est une obligation sociale des banques. Qu'en pensez-vous, en tant que membre de la Chambre de commerce?

[Text]

Mr. O'Brien: Can I answer that one, please. Mr. Reid has to report to a board of directors, and I happen to be the chairman of that board. It's important that he be allowed to think what he thinks, but a major—

Mr. Mills: Sure enough.

Mr. O'Brien: —change in direction has to be vetted by the board of directors. If I took a straw vote of our board members right now, they would say no more government please, no more regulations that force people to do things that destroy market forces.

Mr. Mills: I'm not suggesting that.

Mr. O'Brien: I know you're not saying that. I'm basically saying let the organizers of the market decide. Organize the structure, the legal structure, the regulated. . .but let the market decide.

If some banks feel that they have a societal responsibility and their profits are twice as high as the one who doesn't, the market's going to decide that.

Mr. Mills: Sir, your report, and I've read it, shows that a great majority of your membership believe that access to capital is a problem. You said this morning that you share the view of your membership. We're hearing, as members of Parliament—all parties—the same thing that your report is showing, but where we as members of Parliament seem to be on a different track from the Canadian Chamber of Commerce. . . We're hearing that the attitude and the approach—I remember that you said we must all work together, and I support that view. We're hearing that the spirit or the willingness of commercial loan officers in working with the small business community needs some real improvement.

Mr. O'Brien: Yes, we've said that.

Mr. Mills: What we need to hear from you, and need to hear clearly. . .because when we ask a question about early stage debt financing as part of an obligation to your clientele, our clientele, the country, we get a sense from you that you're not coming out crystal clear on that.

Mr. O'Brien: Now, we didn't help with this video for nothing—

Mr. Mills: I'm not talking—

Mr. O'Brien: —but it's part of it. There are a lot of steps to get there. Let me put myself in the shoes of a person who's going to go to a bank to ask for help. If I've got a smart branch manager who gives me guidance, I don't care if he charges me a quarter of a point more or half a point more. If he can structure and help me put my package together, I will pay for it. If I go to another branch manager who gives me no guidance, and on top of that charges me an extra quarter of a point, I'm not going to go to him again. The smart banks should be smart enough to do that.

There's a long way to go. That's why we put together this ruddy video: people have to be trained to be more open, more generous with their information, offer more help. The customer is key. That's what we're talking about.

[Translation]

M. O'Brien: Puis—je répondre à cette question, s'il vous plaît? M. Reid relève du conseil d'administration, et il se trouve que je suis président de ce conseil. Il a tout à fait le droit de penser ce qu'il veut, et c'est important, mais tout. . .

M. Mills: Bien sûr.

M. O'Brien: . . .hangement d'orientation majeure doit être approuvé par le conseil d'administration. Si je devais sonder rapidement les membres du conseil, ils me diraient sûrement qu'il ne faut pas augmenter les interventions gouvernementales, ni adopter d'autres règlements qui obligent les gens à faire des choses qui détruisent les forces du marché.

M. Mills: Ce n'est pas ce que je voulais dire.

M. O'Brien: Je sais bien. Mais ce que je dis, en gros, c'est qu'il faut laisser les forces du marché décider. Il faut organiser la structure, la structure législative et réglementaire. . .mais il faut que ce soit le marché qui décide.

Si certaines banques jugent qu'elles ont une responsabilité sociale et que leurs profits sont deux fois plus élevés que celles qui ne sont pas de cet avis, c'est le marché qui va trancher.

M. Mills: Monsieur, j'ai lu votre rapport, selon lequel la grande majorité de vos membres juge que l'accès au capital est un problème. Vous avez dit ce matin que vous étiez d'accord avec vos membres. En tant que députés—de tous les partis—nous entendons dire la même chose que ce que vous dites dans votre rapport, mais là où nous semblons nous éloigner de la Chambre de commerce du Canada. . . Nous entendons dire que l'attitude et l'approche. . .je me souviens de vous avoir entendu dire que nous devons tous travailler ensemble, et je suis d'accord. Mais nous entendons dire aussi que l'esprit de coopération ou la bonne volonté des agents chargés des prêts aux entreprises laisse beaucoup à désirer.

M. O'Brien: Oui, nous l'avons déjà dit.

M. Mills: Ce que vous devez nous dire, très clairement. . . parce que quand nous posons des questions sur les prêts de démarrage, dans le cadre des obligations envers votre clientèle, notre clientèle, le pays tout entier, nous avons l'impression que vous n'êtes pas absolument clair à ce sujet.

M. O'Brien: Nous n'avons pas contribué à la réalisation de cet enregistrement vidéo pour rien. . .

M. Mills: Je ne veux pas parler. . .

M. O'Brien: . . .mais c'est un élément. Il y a beaucoup d'étapes pour en arriver là. Permettez-moi de me mettre dans la peau de quelqu'un qui s'en va à la banque pour demander de l'aide. Si je peux faire affaire avec un directeur de succursale intelligent, qui me donne des conseils, je n'ai pas d'objection à payer un quart de point ou un demi point de plus. S'il peut structurer mon financement et m'aider à organiser mes affaires, je suis prêt à le payer. Mais si je tombe sur un directeur de succursale qui ne me donne aucun conseil, et qui me facture un quart de point de plus par-dessus le marché, je ne retournerai pas le voir. Les banques intelligentes devraient être assez avisées pour le savoir.

Il y a beaucoup de chemin à faire. C'est pour cette raison que nous avons préparé ce fichu vidéo: il faut montrer aux gens à se montrer plus ouvert, à dispenser plus généreusement leur aide et leur information. L'essentiel, c'est le client. C'est de cela que nous parlons.

[Texte]

Mr. Mills: This is my last short question. Do you have any ideas on alternative sources of capital when all the major financial institutions shut business down?

Mr. O'Brien: Go to the U.S.

Mr. Mills: Excuse me?

Mr. O'Brien: Go borrow out of the U.S.

Mr. Mills: You're the president of the Chamber of Commerce.

Mr. O'Brien: I'm telling you that a lot of business people have done that in the past. They've gone and borrowed money in the States. It's been a lot easier than doing it here in many of those situations.

Mr. Mills: Do you not think it would be part of our responsibility, as people working on public policy, to see if we can't maybe shift the attitude—

Mr. O'Brien: Of course it is.

Mr. Mills: —of the major financial institutions? You were just joking when you said to go to the U.S.

Mr. Reid: You'll be hearing from the individual banks. We're not an expert on what they're doing. My understanding is that some of them have taken some steps. The Canadian Bankers Association has done some other things, too. You will have to judge whether the glass is one-quarter full, three-quarters empty, one-half full, and which way it's moving.

• 1045

The point we're trying to make is a very basic one. Unless we try to work together and sort this stuff out, as opposed to throwing stones in glass houses, we're never going to get out of this situation.

Mr. Mills: Excuse me, Mr. Chairman, on a point of order. It seems, though, that whenever we, as members of Parliament, try to come up with a constructive way to challenge the financial institutions, you look at that as if we're being negative or taking on the banks—

Mr. Zed: Or throwing stones.

Mr. Mills: Or throwing stones, to use your words.

Mr. Reid: That's not the case.

Mr. Stinson (Okanagan—Shuswap): On a point of order, I just have a short question. I come back to the fact of one in five entrepreneurs moving out of Canada, or thinking of doing so. How much do the interprovincial barriers play in these decisions on whether to expand here in Canada or to shut down?

Mr. O'Brien: Well, information tells us it's easier to sell your services outside the country than to sell them in many parts of the country. That's why we're talking about dismantling the trade barriers, there's no question about it.

We are now in the process of redesigning our whole country, economically. You're now talking about access to capital, about trade barriers, and about international trade. We are really in a process of redesigning how we do business in our whole country like we never have before.

[Traduction]

M. Mills: J'ai une dernière question, très rapidement. Avez-vous une idée des sources de financement possible quand toutes les grandes institutions financières ont dit non à une entreprise?

M. O'Brien: Qu'elle aille aux États-Unis.

M. Mills: Pardon?

M. O'Brien: Qu'elle aille emprunter aux États-Unis.

M. Mills: Vous êtes président de la Chambre de commerce.

M. O'Brien: Je vous assure qu'il y a bien des gens d'affaire qui l'ont déjà fait. Ils sont tout simplement allés emprunter de l'argent aux États-Unis. C'est beaucoup plus facile qu'ici, dans bien des cas.

M. Mills: Ne pensez-vous pas que c'est une de vos responsabilités, puisque vous vous occupez de politique gouvernementale, de voir s'il ne serait pas possible de modifier l'attitude. . .

M. O'Brien: Bien sûr.

M. Mills: . . .des grandes institutions financières? Vous blaguez quand vous dites qu'il faut aller aux États-Unis.

M. Reid: Les banques vous le diront. Nous ne sommes pas spécialistes de ce qu'elles font. Si j'ai bien compris, certaines d'entre elles ont pris des mesures. L'Association des banquiers canadiens a fait certaines choses, elle aussi. C'est vous qui devrez juger si le verre est au quart plein, au trois quart vide, ou à moitié plein, et dans quel sens la situation évolue.

Ce que nous essayons de dire est très simple. Tant que nous ne chercherons pas à travailler ensemble pour régler tout cela, plutôt que de nous jeter la pierre mutuellement, nous ne nous en sortirons pas.

M. Mills: Excusez-moi, monsieur le président, j'invoque le Règlement. Il me semble toutefois que chaque fois que les députés essaient de trouver des moyens constructifs pour mettre les institutions financières au pas, vous nous soupçonnez d'être négatifs ou de nous en prendre aux banques. . .

M. Zed: Ou de jeter la pierre.

M. Mills: Ou de jeter la pierre, pour reprendre vos propres mots.

M. Reid: Ce n'est pas vrai.

M. Stinson (Okanagan—Shuswap): J'invoque le Règlement; j'ai une question très courte à poser. Je voudrais en revenir au fait qu'il y a un entrepreneur sur cinq qui quitte le Canada ou qui songe à le faire. Dans quelle mesure les obstacles au commerce interprovincial ont-ils un rôle à jouer dans ces décisions, quant à savoir si ces entreprises vont prendre de l'expansion ici au Canada ou fermer leurs portes?

M. O'Brien: D'après les renseignements dont nous disposons, il semble plus facile de vendre des services à l'extérieur du pays que de les vendre dans bien des régions du Canada. C'est pourquoi nous préconisons le démantèlement des obstacles au commerce intérieur; c'est très clair.

L'économie de tout le pays est en pleine transformation. Vous parlez aujourd'hui d'accès au capital, d'obstacles au commerce et d'échanges internationaux. En fait, nous sommes en train de revoir de fond en comble la façon dont nous faisons des affaires dans tout le pays, comme jamais auparavant.

[Text]

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): Mr. Chairman, I have a couple of questions with regard to page 8. The table there is a very interesting table and I find it rather revealing. I'd like to ask you if you could lead us into perhaps a greater in-depth analysis of some of those figures we find there.

There are a number of figures I'd like you to look at; first of all, for the financial institution loans without personal guarantees. The ratio between those that have fewer than 100 employees and those that have between 100 and 499 favours those with between 100 and 499 in a ratio of 2:1. The same ratio applies with respect to government grants and subsidies and government loans, and it really becomes much stronger—it's even about 300—when it comes to equity shares.

Would you be prepared to give us further analysis of those numbers and tell us something about that and the implications it has for small businesses?

Mr. O'Brien: When I first started answering questions or making comments I said, basically, that if we need to grow ourselves out of this \$700 billion debt, we need a huge army of small entrepreneurs who are well-equipped to do it. You're not going to do it with page 8. You're not going to do it the way this thing is designed—

Mr. Schmidt: Well, precisely.

Mr. O'Brien: —because this system is badly designed to grow us out of a \$700 billion debt.

Mr. Schmidt: So what should change? What is it, then?

Mr. O'Brien: Look at government subsidies; the ratio is 2:1 big business to small guys.

Mr. Schmidt: Yes, that's right. Precisely.

Mr. O'Brien: Yet you've got to cut your wrist and leave blood on the table to get a loan, never mind the personal guarantee.

Mr. Schmidt: So my question to you is, what would you like to see done? Would you like that ratio to be 1:1? Or would you like to reverse the order? What do you think ought to happen? This is a major policy decision.

Mr. O'Brien: It's a simple equation, as far as I'm concerned. I won't be that simplistic as to say that the major way we're going to grow ourselves out of the mess we're in is to become more international than we've ever been in the past.

To do that we've got to train, educate, help, support, tickle, anything—whatever it is—the entrepreneur, so they can take the risks. If we have the kind of financial support system—and I'm going to say again that it's not just the banks, but everything we have—organized in the way we have, we'll never do it.

So if, as Canadian leaders, you want your country to pay down its \$700 billion debt in the next generation, you'd better start changing the way in which the army of entrepreneurs you want to be equipped to do the job is equipped, or equip it with better tools than it's equipped with today.

Mr. Schmidt: Okay. Mr. Chairman, I quite agree with the focus on going international. But the point I really want to press home, to see whether or not we ought to then—because the Canadian Exporters' Association told us last week that their

[Translation]

M. Schmidt (Okanagan-Centre): Monsieur le président, je voudrais poser quelques questions au sujet de la page 8. Nous avons ici un tableau très intéressant, que je trouve assez révélateur. J'aimerais savoir si vous pourriez analyser plus en profondeur pour nous certains des chiffres contenus dans ce tableau.

Il y a quelques chiffres en particulier sur lesquels j'aimerais avoir des précisions; premièrement, j'aimerais que nous parlions des prêts avec garantie personnelle consentis par les établissements financiers. Ce chiffre est deux fois plus élevé pour les entreprises qui comptent de 100 à 499 employés que pour celles qui en ont moins de 100. La proportion est la même pour les subventions et pour les prêts du gouvernement, et elle augmente vraiment beaucoup—elle atteint presque 300 p. 100—dans le cas des émission d'actions.

Pourriez-vous nous donner plus de précisions sur ces chiffres et nous dire ce qu'ils impliquent pour les petites entreprises?

M. O'Brien: Quand j'ai commencé à répondre à vos questions, j'ai dit en gros que, si nous voulons rembourser notre dette de 700 milliards de dollars, nous avons besoin d'une immense armée de petites entreprises bien équipées pour le faire. Et ce n'est pas avec les chiffres de la page 8 que vous allez y arriver. Vous n'allez pas y arriver étant donné la façon dont cette chose est conçue. . .

M. Schmidt: Eh bien, précisément.

M. O'Brien: . . . parce que ce système est très mal conçu pour nous permettre de rembourser cette dette de 700 milliards de dollars.

M. Schmidt: Donc, qu'est-ce qu'il faudrait changer? Où est la solution, alors?

M. O'Brien: Regardez les chiffres sur les subventions gouvernementales; elles sont deux fois plus élevées pour les grandes entreprises que pour les petites.

M. Schmidt: Oui, c'est exact. Précisément.

M. O'Brien: Pourtant, il faut se taillader le poignet et se saigner à blanc pour obtenir un prêt, garantie personnelle ou pas.

M. Schmidt: J'aimerais donc savoir quelles sont vos recommandations. Voudriez-vous que les chiffres soient les mêmes pour tout le monde? Ou que ce soit l'inverse? Qu'est-ce qu'il faudrait faire d'après vous? C'est une décision majeure.

M. O'Brien: L'équation est simple à mon avis. Je n'irai pas jusqu'à dire que la meilleure façon de nous sortir du pétrin, c'est de nous tourner davantage vers les marchés internationaux que par le passé.

Pour y arriver, il faut former les entrepreneurs, les éduquer, les aider, les appuyer, les chatouiller si vous voulez, pour qu'ils puissent prendre des risques. Mais avec le genre d'appui financier que nous avons—et encore une fois, il ne s'agit pas seulement des banques, mais de tout le reste—nous n'y arriverons jamais.

Donc, vous qui dirigez le Canada, si vous voulez que votre pays rembourse sa dette de 700 milliards de dollars au cours de la prochaine génération, vous feriez mieux de commencer à changer la façon d'équiper l'armée d'entrepreneurs dont vous avez besoin pour faire ce travail, ou à lui fournir de meilleurs outils qu'aujourd'hui.

M. Schmidt: D'accord. Monsieur le président, je suis tout à fait d'accord pour dire que nous devons nous tourner vers les marchés internationaux. Mais ce qui est vraiment important à mon avis, pour savoir si nous devrions oui ou non le

[Texte]

problem is also access to capital, so we're dealing with exactly the same problem. . . If this ratio is the one that obtains now, are you saying to this committee that the ratio should be reversed or should be a 1:1 ratio? Just what should that ratio be?

[Traduction]

faire. . . parce que les gens de l'Association des exportateurs canadiens nous ont dit la semaine dernière qu'ils avaient eux aussi des problèmes d'accès au capital; donc, c'est exactement le même problème. . . Si la proportion dont vous nous avez parlé reflète effectivement la réalité, pensez-vous qu'elle devrait être inversée, ou que ce soit divisé à parts égales? Quelle serait la proportion idéale exactement?

• 1050

Mr. O'Brien: It should be at least even.

M. O'Brien: Cela devrait être au moins égal.

Mr. Schmidt: Okay, at least even. That's a minimum position as far as you're concerned.

M. Schmidt: D'accord, au moins égal. C'est un minimum à vos yeux.

Mr. O'Brien: I haven't measured to see exactly what it is. All I know is that you're not going to be able to resolve the problem.

M. O'Brien: Je n'ai pas mesuré exactement ce que cela devrait être. Tout ce que je sais, c'est que vous ne pourrez pas résoudre le problème.

Mr. Schmidt: No, I appreciate that. I'm certainly not going to hold you absolutely to that number, but what you're really saying is that this ratio is so far out of whack, 100 to 499, that it should be at least half of what it is, and 1 to less than 100 should be at least double what it is. Is that what you're really telling us?

M. Schmidt: Non, je comprends bien. Il est certain que ces chiffres ne vous engagent pas absolument, mais ce que vous dites en gros, c'est que l'écart est tellement grand qu'il faudrait réduire les chiffres au moins de moitié pour les entreprises de 100 à 499 employés, et les augmenter au moins du double pour celles qui comptent moins de 100 employés. Est-ce que c'est bien ce que vous nous dites?

Mr. O'Brien: What I'm telling you is that I would take this page and I would rent 1,000 billboards across the country and I'd put it up for everybody to see it.

M. O'Brien: Ce que je vous dis, c'est que j'aurais bien envie de louer 1 000 panneaux d'affichage dans tout le pays et d'y afficher cette page pour que tout le monde puisse la voir.

Mr. Schmidt: Okay, but it's the direction we want.

M. Schmidt: D'accord, si nous voulons savoir quelle orientation prendre.

Mr. O'Brien: It's not bank bashing. It is Canadian system bashing. We collectively have allowed it to be that way.

M. O'Brien: Je ne suis pas ici pour taper sur les banques. C'est tout le système canadien qui est en faute. Nous avons collectivement permis à la situation d'évoluer de cette façon.

Mr. Schmidt: I just want to know what the policy is that we're after here. I really appreciate the comment. Thank you.

M. Schmidt: Je voudrais simplement savoir quelle politique nous devrions chercher à établir. Vos commentaires sont très intéressants. Merci.

Mr. Adams (Peterborough): Thank you, gentlemen. By coincidence, I was at the Greater Peterborough Chamber of Commerce when the Aim for a Million project was launched last fall. It created a good deal of excitement and it still does. I commend you on that.

M. Adams (Peterborough): Merci, messieurs. Par un concours de circonstances, j'étais à la Chambre de commerce du grand Peterborough quand le projet «Viser le million» a été lancé l'automne dernier. Il a suscité beaucoup d'intérêt en en suscite encore. Je vous en félicite.

I also commend you on being so proactive with this report in 1988. When we look back at 1988, it's a different world and the fact that the chamber was working on venture capital at that time I think is very proactive.

Je vous félicite également d'avoir pris les devants avec votre rapport de 1988. La situation était bien différente à ce moment là, et la Chambre de commerce s'est montrée très clairvoyante en se penchant sur la question du capital-risque à cette époque.

I'd like to follow up on a couple of things that Mr. Péloquin mentioned, and this is dealing with it from the point of view of access to capital, not some of the other things. Does your survey provide us with anything useful, from the point of view of access to capital, in differentiating between small and medium-sized business? Can we usefully separate those two?

Je voudrais poursuivre la discussion sur quelques-uns des éléments que M. Péloquin a mentionnés, du point de vue de l'accès au capital, et non sous certains autres aspects. J'aimerais savoir si votre sondage fournit des renseignements qui pourraient nous être utiles pour établir des distinctions entre les petites et les moyennes entreprises en ce qui concerne l'accès au capital. Est-ce qu'il est possible de distinguer les deux?

Mr. O'Brien: I can't answer because I've not gone into the meat of it, but maybe Tim has. First of all, there has to be a definition and there has to be a critical mass, I think, in a certain sense. If you're going to make an impression in front of

M. O'Brien: Je ne peux pas vous répondre parce que je n'ai pas vraiment étudié la question à fond, mais Tim l'a peut être fait. Premièrement, il faut une définition, et il faut aussi une masse critique, en un sens. Si vous voulez faire bonne

[Text]

somebody who is going to lend you money, he has to trust you and believe that you have sufficient muscle to be able to make his or her money grow. This is why I can't answer it in an intelligent way. I'm going around in circles right now and not saying anything. Ask Tim.

Mr. Reid: What we have here is under 100 employees, 100 to 499, and above 500, and there are differences there. Certainly a lot of our members don't have 100 employees. They have five or ten employees, and their problems are significantly different, and you can see this in the tables, as we pointed out earlier.

There has to be a fundamental change in their institutional setting for small and medium-sized business. There has to be fundamental change in terms of the SBLA. There have to be fundamental changes in terms of the Export Development Corporation. There have to be fundamental changes in what the banks are doing. There's no question about that. The question is, are those institutions moving fast enough to meet the kinds of needs we have?

Mr. Adams: If I might, though, Mr. Reid, from the point of view of our making some changes, directing attention... you mentioned there are a lot of definitions out there and we don't need any more, that kind of thing.

On the other hand, we've had micro businesses mentioned to us, small businesses defined in various ways, medium-sized businesses are rarely defined, and then of course people think there's no problem with very large business, whatever that is. That's doing fine.

I was wondering whether within your figures you could break out any significant groups as distinct from... For the record, because we have this excellent information here but it's not on the record, for small and medium-sized business, for start-up capital, the first source is personal loans; the second source is financial institution loans with personal guarantees; the third source is loans by family members or close family friends; the fourth source is infusion of money by a partner; and the fifth source—it's only then we get to it—is financial institution loans without personal guarantees.

Now, just taking that list, would you think there's any difference between very small businesses and the medium-sized businesses?

Mr. O'Brien: Yes, there is.

Mr. Adams: Could that usefully be broken out if we were developing some policy or if the banks were interested in developing some policy?

Mr. O'Brien: The information we will be able to make available to you is that they can be broken out, but I don't know whether we have at this stage. Of the 6,000 that we've surveyed... it is as if you surveyed the Canadian public and seven million people responded. There are a huge number of people and it is spread—

[Translation]

impression devant quelqu'un qui va vous prêter de l'argent, il faut qu'il vous fasse confiance et qu'il croit que vous avez suffisamment de répondant pour pouvoir faire fructifier son argent. C'est pour cela que je ne peux pas vous répondre de façon intelligente. Je tourne en rond et je ne dis rien. Il faudrait demander à Tim.

M. Reid: Les entreprises ont été classées selon qu'elles comptent moins de 100 employés, de 100 à 499 employés, ou plus de 500. Il y a certainement beaucoup de nos membres qui n'ont pas 100 employés. Ils en ont 5 ou 10, et leurs problèmes sont tout à fait différents de ceux des autres entreprises, comme vous pouvez le voir dans les tableaux et comme nous en avons discuté tout à l'heure.

Il faut modifier en profondeur les rapports entre les institutions financières et les petites et moyennes entreprises. Il faut changer de fond en comble les dispositions de la LPPE, et le fonctionnement de la Société pour l'expansion des exportations. Il faut aussi changer complètement ce que les banques font. Cela ne fait aucun doute. Ce qu'il faut se demander, c'est si ces institutions réagissent assez vite pour répondre à nos besoins.

M. Adams: Mais permettez-moi, monsieur Reid, de vous faire remarquer que, pour ce qui est de faire des changements et d'attirer l'attention... vous avez dit qu'il y a déjà beaucoup de définitions et qu'il n'est pas nécessaire d'en avoir davantage.

D'autre part, on nous a mentionné les micro-entreprises, on nous a défini les petites entreprises de diverses façons, on définit rarement les moyennes entreprises et, bien sûr, les gens pensent que les très grandes entreprises n'ont aucun problème, quelle que soit la définition qu'on en donne. Les gens pensent que tout va bien dans ce secteur.

Je me demandais donc s'il était possible d'établir des distinctions entre les groupes à partir de vos chiffres... Je voudrais mentionner pour le compte rendu—parce que nous avons ici des renseignements très utiles, mais ils ne figurent pas au procès-verbal—les prêts personnels constituent la première source de financement de démarrage pour les petites et moyennes entreprises; les prêts consentis par des établissements financiers avec garantie personnelle constituent la deuxième source; les prêts venant de membres de la famille ou d'amis proches viennent en troisième, l'infusion de capitaux d'un partenaire, en quatrième, et la cinquième source—nous y arrivons enfin—ce sont les prêts consentis par les établissements financiers sans garantie personnelle.

Simplement à partir de cette liste, seriez-vous d'avis qu'il y a des différences entre les petites entreprises et les moyennes?

M. O'Brien: Oui, il y en a.

M. Adams: Serait-il possible d'établir une classification utile si nous devons élaborer une politique ou si les banques veulent le faire?

M. O'Brien: Vous verrez, d'après l'information que nous pourrions vous fournir, que cette classification est possible, mais je ne sais pas si elle l'est à cette étape-ci. Sur les 6 000 entreprises qui ont participé au sondage... c'est un peu comme si on effectuait un sondage auprès de la population canadienne et que 7 millions de personnes répondaient. Il y a énormément de gens, et tout cela est éparpillé...

[Texte]

Mr. Adams: I think it's a valuable source of information you have here. Again, this is largely for the record, because I know you've provided it for us. It's very interesting that when you get to current financing the ranking changes.

[Traduction]

M. Adams: Je pense que vous avez là une source d'information extrêmement utile. Encore une fois, je le dis surtout pour le compte rendu, parce que je sais que vous nous avez fourni ce renseignement. Il est très intéressant de noter que, dans le cas du financement courant, le classement change.

• 1055

Again, I would ask the same question and you would, I'm sure, give the same answer. But just for the record, the first source becomes financial institution loan with personal guarantees; the second source is financial institution loan without personal guarantees by that time; the third source is personal savings; the fourth source is equity—shares; and the fifth source is loans by family members and infusion of capital by a partner. I think that change is very interesting and I would be interested again to see whether for very small business there are others.

Je pourrais vous poser encore la même question et je suis sûr que vous me donneriez la même réponse. Mais pour que les choses soient bien claires, la première source de financement, ce sont les prêts avec garanties personnelles d'un établissement financier; il y a ensuite le prêt sans garantie personnelle d'un établissement financier; en troisième lieu, ce sont les épargnes personnelles; la quatrième source, ce sont les émissions d'actions, et la cinquième source, ce sont les prêts d'un membre ou d'un ami proche de la famille. C'est une évolution qui me paraît très intéressante et là encore je serais très curieux de savoir ce qu'il en est pour les toutes petites entreprises.

If I could leave that, my last question has to do with networks, and you mentioned them. We support networks—R and D networks, educational networks and so on—in various ways, and I think you know that. In the networks you described in those other countries, do you think they provide a way of improving access to capital? Could you comment on that, please?

Je laisse cela de côté maintenant pour passer à ma dernière question qui concerne les réseaux dont vous parlez. Nous approuvons les réseaux, les réseaux de R et D, les réseaux d'éducation, etc., de diverses façons, vous le savez. Pensez-vous que les réseaux que vous décrivez dans ces autres pays facilitent l'accès au capital?

Mr. O'Brien: The Danish and Italian models seem to have done that. A collectivity of people working together, a mentor who helps them and perhaps introduces them to a source of financing that understands what they're doing, a better business plan—all of these things make up the credibility needed to get the kind of financing needed.

M. O'Brien: Cela semble effectivement avoir été le cas au Danemark et en Italie. Quand on a tout un groupe de personnes qui travaillent ensemble, un mentor qui les aide et les met éventuellement en contact avec une source de financement qui comprend ce que font ces personnes, et un meilleur plan d'entreprise, on a tous les ingrédients de la crédibilité nécessaire pour obtenir le financement voulu.

Mr. Adams: Is that simply a matter of improved understanding of the needs by the banks or other lending institutions, or is it improved confidence in the lenders because there is a network?

M. Adams: C'est simplement parce que les banques ou les autres établissements de prêts comprennent mieux les besoins, ou parce que les prêteurs ont plus confiance du fait de l'existence d'un réseau?

Mr. O'Brien: Mind you, we haven't had the experience here in Canada yet. From what we're learning it seems to be a combination of the two.

M. O'Brien: Remarquez, nous n'avons pas encore fait cette expérience au Canada. Nous avons l'impression que c'est les deux à la fois.

Mr. Reid: There are two things. If you take what's called mutual guarantee cooperatives in Italy—they really are this kind of reinforcing partnership—it not only improves the collective asset base in terms of lending institutions but it's kind of an internal self-insurance. Or if you take a look at the Calmeadow Metrofund in Toronto, for example, which Martin Connell and others have set up, this is micro-enterprise financing, but it's the same concept. By three or four small businesses getting together you create a mass that's greater than the four or five businesses, for all sorts of reasons.

M. Reid: Il y a deux choses. Si vous prenez ce qu'on appelle les coopératives de garanties mutuelles en Italie, qui représentent vraiment ce genre de partenariat à effet de consolidation, non seulement elles améliorent la base d'actifs collective pour les établissements de prêts, mais elles constituent une sorte d'auto-assurance interne. Si vous prenez le Calmeadow Metrofund à Toronto, par exemple, qui a été mis sur pied par Martin Connell et d'autres personnes, vous avez un financement de micro-entreprise, mais qui repose sur la même notion. En se regroupant, trois ou quatre petites entreprises créent une masse supérieure à quatre ou cinq entreprises distinctes, pour toutes sortes de raisons.

It is also a discipline. The Calmeadow Metrofund concept is a model you might want to really look at seriously, not just for micro enterprises but for a much broader enterprise. Combine that with the Italian mutual guarantee cooperatives and you

Il s'agit aussi d'une question de discipline. Vous pourriez examiner de près le principe du Calmeadow Metrofund, non seulement dans le contexte des micro-entreprises mais aussi pour une application éventuelle à des entreprises beaucoup plus

[Text]

could be in for some very interesting institutional building in this country, often with the support of existing financial institutions, both public and private. It's that kind of innovational institutional building that's necessary.

Mr. Adams: As distinct from the technological networks, these are cases where the companies actually pool their assets or some of their assets.

Mr. Reid: I'm not too sure they pool their assets, but by going jointly in to a lender they have a strength that is greater than the five companies together.

Mr. O'Brien: They pool their expertise in a certain sense. Maybe one has a great degree of expertise in marketing, somebody else in finance, somebody else in something else, and it becomes a virtual corporation.

Mr. Adams: Is that sort of unofficial pooling legal in Canada?

Mr. O'Brien: I don't know why it wouldn't be. It may not be, but I assume it's not illegal.

Mr. Adams: If the three of us went in, would we not have to have some formal relationship?

Mr. Reid: You'd have to put together the small business network, and that's why the training aspect of it is so important. How do you do it? How do you make it work? It's not just the cultural part; it's the technical part.

If you want to get some really interesting principles, take a look at the mutual guaranteed cooperatives in Italy and perhaps talk to the people who put together the Calmeadow Metrofund in Toronto. It's applied at the micro level but you can see those principles of self-discipline among a number of small companies that go in together. That is the kind of institutional building we've been trying to talk about here.

Mr. Adams: I appreciate your response and I would be interested if you can break out small and medium.

Thank you, Mr. Chair.

The Chairman: Mr. O'Brien, in conclusion I'd like to ask you two questions. On page 12 of your brief, on this subject that has been addressed by Mr. Adams, you say:

The Canadian Business Networks Coalition...views business networks as the single most promising strategy to mobilize the collective resources of SMEs in Canada.

Why do you believe that? It's a strong statement.

Mr. O'Brien: We are a very big country with very few people and very few human resources as such. If we had 50 million more people maybe we wouldn't say that, but because we have so few talents that are available, the idea of sharing them to work towards a national or international marketplace makes more than common sense.

[Translation]

vastes. En combinant cela avec le modèle des coopératives de garanties mutuelles en Italie, nous pourrions mettre sur pied des institutions très intéressantes au Canada, souvent avec l'appui d'autres institutions financières publiques et privées. C'est ce genre de mécanisme institutionnel novateur qu'il faut créer.

M. Adams: Indépendamment de réseaux technologiques, il arrive que les entreprises regroupent en fait leurs actifs ou une partie de leurs actifs.

M. Reid: Je n'en suis pas certain, mais en se regroupant pour aller s'adresser à un établissement de prêts, elles ont plus de poids que les cinq entreprises.

M. O'Brien: Elles regroupent d'une certaine façon leurs compétences. L'une peut avoir une certaine expérience de la commercialisation, une autre une expérience des finances, quelqu'un d'autre est expert dans un autre domaine, et cela donne pratiquement une corporation.

M. Adams: Ce genre de regroupement officieux est-il légal au Canada?

M. O'Brien: Je ne vois pas pourquoi il ne le serait pas. Je me trompe peut-être, mais je n'ai pas l'impression qu'il soit illégal.

M. Adams: Si nous nous regroupions tous les trois, nous ne serions pas obligés de créer une sorte d'association officielle?

M. Reid: Il faudrait mettre sur pied le réseau de petites entreprises, et c'est pour cela que l'aspect formation est si important. Comment procéder? Comment faire pour que cela marche? Ce n'est pas une simple question culturelle, il y a un aspect technique.

Si vous voulez avoir des principes vraiment intéressants, vous pourriez examiner les coopératives de garanties mutuelles en Italie et éventuellement parler aux gens qui ont mis sur pied le Calmeadow Metrofund à Toronto. Ils appliquent ce modèle au niveau des micro-entreprises, mais ces principes d'auto-discipline peuvent se retrouver au niveau de diverses petites entreprises qui se regroupent. C'est de ce genre de construction que nous voulons parler.

M. Adams: Je vous remercie de votre réponse et je suis curieux d'avoir votre découpage en petites et moyennes entreprises.

Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur O'Brien, je voudrais vous poser deux questions pour terminer. À la page 13 de votre mémoire, au sujet de cette question qu'a soulevée M. Adams, vous dites:

La Coalition canadienne de réseaux d'affaires...estime que les réseaux d'affaires sont la stratégie la plus prometteuse qui soit pour mobiliser les ressources collectives des PME au Canada.

Qu'est-ce qui vous permet de le penser? C'est une affirmation très catégorique.

M. O'Brien: Nous sommes un très grand pays très peu peuplé qui ne dispose que de très peu de ressources humaines. Si nous avions 50 millions d'habitants, nous ne dirions peut-être pas cela, mais comme nous n'avons que très peu de talents disponibles, il est plus que logique de les mobiliser conjointement sur le marché national ou international.

[Texte]

[Traduction]

• 1100

We are an exporting nation. We always have been, except we've been exporting a different type of product than we must export tomorrow. So the idea of bringing people to work together—as has happened in smaller countries with smaller populations—has proven to be a very positive thing. It's something that we believe offers a very interesting future for Canadians.

We just don't have enough bodies in this country, and demographics tell us that we're making even less today.

The Chairman: Thank you. I've been asked to put another question to you. I understand the Canadian government contributed a sum of money to the Aim For a Million project. Was there a contribution?

Mr. Reid: The Departments of Industry and Human Resource Development contributed about \$30,000 to this \$200,000 project—for the survey only—to go into some real depth in addition to the work that we were doing. So what they'll be getting is an in-depth analysis of some of the questions that those two departments wanted done. So they piggybacked onto our survey to get at those in-depth questions that we couldn't afford to do.

Mr. O'Brien: Let me just clarify that one. The budget for the survey was \$200,000, and we needed \$75,000 to launch it. We went to 10 or 12 of our members to help us finance that first section, which they did. Once we had that launched, we went to our full membership and asked them to help us fund the balance of the project, \$125,000, which they did. Now we're starting to sell pieces of the information. So I would not put the answer the same way. I would say that we sold a piece to the federal government and we're going to sell a piece to somebody else and a piece to somebody else, because we've got a hot product. That's the way I would put it.

The Chairman: Thank you for your appearance here this morning. You've put a lot of information on the table. We will be analysing it and thinking about the comments that you've had, and I hope we can continue to dialogue with you in the weeks to come.

Our next witnesses are representatives of the Canadian Imperial Bank of Commerce. We're not suspending the hearing; we're going to get moving. I wish to proceed as quickly as possible so that we can take maximum advantage of the presence of our witnesses.

Nos prochains témoins sont de la Banque canadienne impériale de commerce.

The witnesses from the Canadian Imperial Bank of Commerce are led by Mr. Holger Kluge, I believe. Mr. Kluge, after you have managed to figure out how the simultaneous translation system works, I would ask you to introduce the persons who are with you and to proceed with your opening statement.

• 1105

Yes, Mr. Ianno.

Mr. Ianno: Just on a point of information, I guess, did we just receive these copies of the remarks now?

Nous sommes un pays exportateur. Nous l'avons toujours été, sauf que les produits que nous exporterons demain ne seront plus les mêmes que ceux que nous exportons actuellement. L'idée de regrouper des gens, comme cela s'est fait dans des pays plus petits avec de plus faibles populations, s'est révélée très positive. Nous sommes convaincus qu'elle est très prometteuse pour le Canada.

Nous n'avons pas assez de personnes dans ce pays, et les statistiques démographiques nous montrent que la situation ne fait qu'empirer.

Le président: Merci. On m'a demandé de vous poser une autre question. Le gouvernement canadien aurait apparemment apporté une certaine aide financière à la campagne «Visez le million». Est-ce effectivement le cas?

M. Reid: Les ministères de l'Industrie et du Développement des ressources humaines ont apporté une contribution de 30 000\$ environ à ce projet de 200 000\$, pour l'enquête uniquement, pour que nous approfondissions certaines choses. Ces deux ministères voulaient avoir une analyse plus poussée de certaines questions. Ils ont donc embarqué dans notre étude pour avoir ces recherches approfondies que nous n'avions pas les moyens de faire.

M. O'Brien: Permettez-moi de préciser cela. Le budget de l'enquête était de 200 000\$ et il nous fallait 75 000\$ pour la lancer. Nous avons demandé à une dizaine ou une douzaine de nos membres de nous aider à financer ce démarrage, et ils l'ont fait. Nous nous sommes ensuite adressés à l'ensemble de nos membres pour leur demander de nous aider à financer le reste du projet, soit 125 000\$, et cela a été le cas. Nous commençons maintenant à vendre certaines informations. Je ne répondrai donc pas tout à fait de la même façon. Je dirais que nous en avons vendues une partie au gouvernement fédéral et nous allons en vendre à d'autres entités parce que nous avons un produit très intéressant. C'est ma vision des choses.

Le président: Merci d'être venus nous rencontrer. Vous nous avez apporté énormément d'informations. Nous allons les analyser et réfléchir à vos remarques, et j'espère que nous pourrions poursuivre le dialogue avec vous dans les semaines qui viennent.

Nos témoins suivants sont les représentants de la Banque Canadienne Impériale de Commerce. Nous allons continuer directement sans interrompre la séance. J'aimerais progresser le plus vite possible pour profiter au maximum de nos témoins.

Our next witnesses are representatives of the Canadian Imperial Bank of Commerce.

Les témoins sont dirigés, je crois, par M. Holger Kluge. Monsieur Kluge, une fois que vous aurez maîtrisé le fonctionnement du dispositif d'interprétation, je vous demanderais de nous présenter les personnes qui vous accompagnent et de nous faire votre exposé d'introduction.

Monsieur Ianno, vous demandez la parole?

M. Ianno: Je voudrais une simple précision. Nous venons de recevoir le texte des remarques?

[Text]

The Chairman: No, the clerk informs me I received copies in both official languages in my office yesterday afternoon.

Mr. Ianno: Is there a reason why, considering that we know we're getting the banks coming in front of us, that we can't have some of the information several days beforehand? We've been talking about this now for, I guess, six weeks and we still haven't got the system down pat yet. We still know some of the people who are coming before us, and there is ample time, and I prefer. . .

The Chairman: I will ask the clerk to try to speak to our coming witnesses and try to get it out to the members.

Mr. Ianno: Is there a problem, because I understand sometimes at the beginning stages when it was small businesses. . .?

The Chairman: I don't know if there is a problem, but we will try to get the message out.

I would like to move on.

Mr. Ianno: It is no reflection on the people in front of us. I am just more concerned about our internal approach. We addressed this six weeks ago already.

The Chairman: Your point is made. Thank you very much.

Mr. Kluge, you are welcome. I would ask you again to introduce yourself and your colleagues and to proceed with your opening statement.

M. Holger Kluge (président, Banque canadienne impériale de commerce): Monsieur le président, bonjour. Je vous remercie ainsi que les membres du Comité de l'occasion que vous m'offrez d'aborder certaines questions importantes auxquelles doivent faire face les petites entreprises.

Avant de commencer j'aimerais vous présenter mes collègues. Robert Panet-Raymond, premier vice-président, Entreprises pour le Québec. Avant de se joindre à la CIBC, il a travaillé dans le secteur de la petite entreprise.

Charlotte Robb is vice-president of commercial banking in Alberta north region. She also has a strong background in small business, and is especially knowledgeable on the important role women play in this sector.

We are here to discuss a common concern, which is banks, governments, and small business. We agree that successful small businesses require adequate funding. There are more than 900,000 businesses in Canada. They employ between 1 and 49 employees, with annual sales of less than \$5 million. CIBC has a business relationship with some 300,000 of them. Our total financing of this market currently amounts to \$8 billion. That is 27% of the market. This is a substantial commitment. It's a commitment that we take seriously, and it is one we intend to pursue and build upon.

I would also like to emphasize that the small business market is a very competitive market for banks. Banks have funds available for small businesses, and in fact there is a very large volume of funds available. This is partly because interest rates remain relatively low; partly it's because loan demand is significantly down.

[Translation]

Le président: Non, la greffière me signale que nous avons reçu le texte dans les deux langues officielles à mon bureau hier après-midi.

M. Ianno: Puisque nous faisons comparaître les représentants des banques, y a-t-il une raison de ne pas nous communiquer ce genre d'informations plusieurs jours à l'avance? Cela fait maintenant six semaines je crois que nous en parlons, et nous ne sommes toujours pas plus avancés. Nous connaissons certaines des personnes qui vont venir comparaître et nous avons largement le temps, et je préférerais. . .

Le président: Je vais demander à la greffière de parler aux prochains témoins et d'essayer de communiquer ces textes aux membres du comité.

M. Ianno: Y a-t-il un problème, parce que je crois qu'au début, quand nous devions rencontrer les représentants des petites entreprises. . .?

Le président: Je ne sais pas s'il y a un problème, mais nous allons essayer de faire passer le message.

Je voudrais bien avancer.

M. Ianno: Ce n'est nullement une critique des témoins que nous accueillons. Ce qui me dérange, c'est notre fonctionnement interne. Cela fait déjà six semaines que la question a été posée.

Le président: Vous vous êtes bien fait entendre. Merci beaucoup.

Bienvenue, monsieur Kluge. Je vous demande à nouveau de vous présenter ainsi que vos collègues et de passer à votre exposé d'ouverture.

Mr. Holger Kluge (President, Canadian Imperial Bank of Commerce): Good morning. Mr. Chairman, members of the committee. Thank you for the opportunity to discuss some of the important issues facing the small business community.

Before I begin, let me introduce my colleagues. Robert Panet-Raymond is Senior Vice-President, Commercial Corporate Banking, in Quebec. He comes to CIBC from the small business sector.

Charlotte Robb est vice-présidente, Services aux entreprises pour la région du Nord de l'Alberta. M^{me} Robb a aussi une vaste expérience dans le secteur de la petite entreprise et elle connaît particulièrement bien le rôle important qui y jouent les femmes.

Nous sommes réunis pour discuter d'une question qui nous concerne tous. Les banques, les gouvernements et les petites entreprises conviennent que les petites entreprises qui connaissent le succès ont besoin de financement adéquat. Il existe plus de 900 000 entreprises au Canada qui emploient de un à 49 employés, et dont les ventes annuelles sont inférieures à cinq millions de dollars. La CIBC entretient des relations d'affaires avec 300 000 d'entre elles. Le total du financement que nous avons accordé à ce marché se chiffre actuellement à huit milliards de dollars, ce qui représente 27 p. 100 du marché. C'est un engagement considérable. C'est un engagement que nous prenons au sérieux et auquel nous avons l'intention de donner suite.

Je tiens à préciser que le marché de la petite entreprise est un marché très compétitif pour les banques. Les banques ont des fonds pour les petites entreprises. En fait, il y a un très important volume de fonds disponibles, car les taux d'intérêt sont encore relativement faibles et la demande de prêts est considérablement réduite.

[Texte]

The problem then is not so much the availability of funds; rather it's the ability of many small businesses to access those funds. When I say access, I mean the ability of companies to qualify for credit. That is a two-part equation. On the one hand, access depends on the performance, management, and prospects of small businesses. It also depends on our ability, as an institution, to understand and stay close to their business.

What I am saying is that half of the equation is our responsibility. Sometimes we do not live up to that responsibility. We have not always kept pace with our small business customers' rapidly changing needs, nor have we fully kept pace with the evolution of the economy. This has hurt the ability of many small businesses to obtain funds. To change that, banks need to change their approach.

The crux of the accessibility issue for both banks and small businesses is that the context in which small businesses must compete, survive, and finance themselves has changed dramatically. To enhance accessibility, both parties must better understand and adjust to this new context.

I invite you to look at the hand-out we have supplied. As you can see, powerful market realities confront the small business sector. The first and foremost change involves technology. Ten years ago it was still possible for some firms to be successful without investing in technology. Today it is impossible.

Whatever the size of the company, technology is the price of admission into business. It is used for the most elementary form of functions, from billing to payroll, from inventory control to order taking. This is just the beginning. Customer needs and demands are growing increasingly fragmented. Competition from international as well as domestic rivals is intense. Constant and comprehensive cost control are now mandatory business activities and so is the ability to adjust to shorter product life cycles.

Small business, therefore, has to do more than just acquire technology for basic function. To master these new challenges it must also find innovative and imaginative ways of applying it. It must adapt as well to more demanding customers, to more competitive markets, to lower cost and to shorter product life spans.

The second big change is the tremendous growth of small business, both in numbers and in importance to the economy. The total number of owner-operated companies in Canada rose 50% in the decade ending in 1991. Over the same period, their contribution to total employment grew from 32% to 45%.

To understand this shift we need to go back a bit in time. Until the early 1980s the economy was dominated by large companies with huge economies of scale. After the 1982 recession, however, technology burst forth and enabled these

[Traduction]

Le problème n'est pas tellement celui de la disponibilité des fonds, mais plutôt celui de la possibilité pour de nombreuses petites entreprises d'accéder à ces fonds. Quand je parle d'accessibilité, je fais allusion à l'admissibilité des entreprises au crédit. Et c'est une équation à deux composantes. L'accessibilité est le produit de leur rendement, de leur gestion et de leur perspective. Elle dépend aussi de notre aptitude, en tant qu'institution, à bien comprendre leur activité.

Ce que je veux dire, c'est que nous sommes responsables de la moitié de l'équation et que nous n'assumons pas toujours cette responsabilité. Nous n'avons pas toujours suivi le rythme accéléré des besoins changeants de nos petites entreprises clientes ni celui de l'évolution de l'économie. Et ceci a réduit la possibilité d'obtenir des fonds pour de nombreuses petites entreprises. Pour changer cette situation, les banques doivent changer leur approche.

Le problème de l'accessibilité vient pour les banques comme pour les petites entreprises du fait que le contexte dans lequel les petites entreprises doivent affronter la concurrence, survivre et se financer a considérablement évolué. Pour améliorer cette accessibilité, il faut que les deux parties se comprennent mieux et s'adaptent à ce nouveau contexte.

Je vous invite à vous reporter à la brochure que nous vous avons fournie. Comme vous le constatez, les PME sont confrontées à de très dures réalités sur le marché. Le premier et le principal changement concerne la technologie. Il y a dix ans, il était encore possible pour certaines entreprises de réussir sans investir dans la technologie. De nos jours, c'est impossible.

Quelle que soit l'envergure de l'entreprise, la technologie est le prix à payer pour pouvoir intervenir sur le marché. Les fonctions les plus élémentaires, de la facturation aux services de paye en passant par le contrôle des stocks et la prise de commandes, nécessitent un soutien technologique. Ce n'est que le début. On assiste à une fragmentation croissante des besoins et des exigences des clients. La concurrence des rivaux à l'étranger et au pays est intense. Il est indispensable d'exercer un contrôle des coûts constant et complet, et de s'adapter à des cycles plus courts de vie des produits.

Les petites entreprises ne doivent donc pas seulement acquérir une technologie nécessaire à leur fonctionnement élémentaire. Pour relever ces nouveaux défis, elles doivent aussi trouver des façons originales d'appliquer cette technologie. Elles doivent aussi s'adapter à une clientèle plus exigeante, à des marchés plus concurrentiels, à une baisse des coûts et à un raccourcissement des cycles de vie des produits.

Le deuxième changement fondamental est l'essor incroyable que ce secteur a connu, tant en chiffres qu'en importance économique. Le nombre total d'entreprises exploitées en propre au Canada a augmenté de 50 p. 100 durant la décennie se terminant en 1991. Au cours de la même période, leur contribution à l'emploi total est passé de 32 p. 100 à 45 p. 100.

Pour comprendre ce changement, il faut remonter un peu dans le temps. Jusqu'au début des années quatre-vingt, l'économie était dominée par les grandes entreprises caractérisées par d'énormes économies d'échelle. Après la

• 1110

[Text]

large companies to radically alter their structures. Their economies of scale began to fade. It was often because new technologies allowed smaller companies to make and deliver products more cheaply and quickly.

In response, the larger companies applied these new technologies to their own operations. They also began out-sourcing many of their previous in-house functions to external suppliers.

The net result of this was a growing small business sector—a fast growing small business sector. This is shown in the second hand-out we have provided. As you can see, the important contribution of big business to economic growth, while still significant, has declined since 1982. That of small business has risen dramatically and much of its contribution has come from supplying the needs of big business.

But there was a catch. As larger firms became more competitive, they demanded more of their suppliers. They imposed higher standards on products and services and tighter deadlines. This made it even more imperative for small business to be innovative and efficient.

What does that all mean? It means a very different small business environment compared to ten years ago. There are more small businesses. They are more important to the economy and they have more opportunities. But the challenges they face are more demanding than ever.

Small businesses not only have to use technology but they must also know how to use it. They must innovate to meet increasingly stringent and complex market needs. The skills required to run a successful small business are also much more demanding. Entrepreneurs must be more flexible and responsive to changing customer needs and market trends. They also need solid grounding and business planning, cost control and financial management.

All this is extremely relevant to accessible funding. When CIBC looks at a small business, we look at more than just lending money. We look at that business's technological skills, its management skills, and its capacity to succeed in a competitive environment.

We didn't always do this. For too long, our small business lending was shaped from our big business lending experience. We emphasized secured loans, tangible collateral, financial ratios, steady cash and the like. When small firms lacked these things, that affected our lending positions. Clearly, that was not the only way to approach the issue.

[Translation]

récession de 1982, toutefois, les nouvelles technologies ont permis à ces entreprises de modifier radicalement leur structure. Les avantages des économies d'échelle ont commencé à s'estomper, souvent parce que les nouvelles technologies permettaient aux entreprises plus modestes de fabriquer et de distribuer des produits plus rapidement et à meilleur marché.

En réaction, les entreprises de plus grande envergure ont aussi appliqué cette technologie à leurs propres opérations. Elles ont commencé à confier une bonne partie des activités auparavant faites à l'interne à des fournisseurs externes.

Ces transformations ont eu pour conséquence l'expansion rapide du secteur de la petite entreprise, comme vous pouvez le constater dans la deuxième brochure que nous vous avons communiquée. Comme vous le voyez, la contribution des grandes entreprises à la croissance économique, bien qu'elle demeure importante, a diminué depuis 1982. Celle des petites entreprises a augmenté considérablement, en grande partie sous forme de fournitures aux grandes entreprises.

Mais il y avait un problème. À mesure que les entreprises de plus grande envergure devenaient plus concurrentielles, elles exigeaient plus de leurs fournisseurs. Elles imposaient des normes plus rigoureuses de qualité des produits et services et des délais plus serrés. Il est donc devenu encore plus urgent pour les petites entreprises d'innover et d'améliorer leur efficacité.

Qu'est-ce que cela signifie? Cela signifie que les petites entreprises sont très différentes de ce qu'elles étaient il y a dix ans. Il y a plus de petites entreprises. Elles sont plus importantes pour l'économie et elles ont plus de possibilités. Mais les défis qu'elles doivent relever sont plus exigeants que jamais.

Non seulement les petites entreprises doivent-elles avoir recours à la technologie, mais elles doivent aussi savoir comment l'utiliser. Elles doivent innover pour répondre aux besoins de plus en plus rigoureux et complexes du marché. Les aptitudes requises pour exploiter une petite entreprise rentable sont aussi plus grandes. Les exploitants doivent être plus souples et réagir plus rapidement aux besoins changeants des clients et aux nouvelles tendances du marché. Ils doivent aussi être efficaces en matière de planification commerciale, de contrôle des coûts et de gestion financière.

Tout ceci est intimement lié à l'accessibilité aux fonds. Lorsque la CIBC considère le financement d'une petite entreprise, elle doit considérer plus que l'octroi des fonds. Elle doit analyser les aptitudes en matière de technologie et de gestion de cette petite entreprise, sa propension à réussir dans une conjoncture de compétitivité.

Nous n'avons pas toujours fait cela. Pendant trop longtemps, nous avons traité les prêts à la petite entreprise comme les prêts à la grande entreprise. Nous insistions sur les prêts garantis, le nantissement de biens corporels, les ratios financiers, la régularité des mouvements de trésorerie et autres questions analogues. Si les petites entreprises ne répondaient pas à ces conditions, notre décision de leur prêter s'en ressentait. De toute évidence, ce n'était pas la seule approche.

[Texte]

Small business has different needs than big business. It has different success factors. It also has different kinds of assets, which often are knowledge-based and intellectual. So we are changing our approach. We're paying more attention to these factors that help ensure small business success as well as access to financing. First we're listening to what small business customers tell us they want and need.

The third hand-out we have supplied identified some of their concerns. During the past year I have travelled extensively across the country, listening to small business customers. They have told me that they want us to know their businesses better.

To this end we made a \$700,000 grant to the University of Waterloo's Canadian Centre for the Management of Change and Entrepreneurial Innovation. The centre's research will help advance our understanding of the character, needs, and growth patterns of this sector.

We have a major study under way to identify and develop ways of changing our own attitudes and actions toward knowledge-based small businesses. We're creating specialized business centres in various parts of the country, staffed by small business experts, who have appointed a small business ombudsman to deal with eight issues raised by our customers. We have launched a series of business owners workshops across Canada.

Customers have also told us that it's critical to have stable, dependable, and long-term business relationships with their account managers. We recognize the key role our account managers play in small business success, so we have widened their salary range and increased the time they stay in their positions.

Customers have said also they want consistent access to credit and competitive pricing. We now provide alternative forms of capital, such as mortgage financing and leasing. In 1993 we increased our lending under the Small Businesses Loans Act to four times what it was in 1992.

With our investment bank subsidiary, Wood Gundy, we played a key role in the development of the Ontario Lead Investment Fund, which invests in emerging companies.

To further meet our customers' needs for consistent credit, we are eliminating the personal guarantee requirement for most loans we make under the Small Businesses Loans Act.

Cependant, les clients veulent aussi une gamme complète des produits et des services autres que le crédit. Nous avons une solide compétence dans le financement du commerce extérieur. Nous offrons des services de gestion de la trésorerie, des crédits-bail et des traitements de la paie. Les clients veulent aussi que nos services offrent commodité et efficacité. C'est pourquoi nous améliorons l'accessibilité pour que nos clients puissent obtenir nos services par l'ordinateur personnel, le téléphone ou le

[Traduction]

Les petites entreprises ont des besoins différents, des facteurs de succès différents et un actif de nature différente, en ce sens qu'il repose plus sur les connaissances et le capital intellectuel. Nous changeons donc notre façon de procéder. Nous accordons plus d'importance à ces facteurs, de manière à contribuer au succès des petites entreprises et à leur faciliter l'accessibilité au financement. D'abord, nous écoutons les petites entreprises clientes lorsqu'elles nous expriment leur volonté et leurs besoins.

• 1115

Dans le troisième document que nous vous avons remis, nous énumérons certaines de leurs préoccupations. L'an dernier, j'ai parcouru le pays d'un bout à l'autre, pour écouter ce qu'ont à dire les petites entreprises clientes. Elles m'ont dit qu'elles veulent que nous connaissions mieux leurs activités.

À cette fin, nous avons accordé une subvention de 700 000\$ au Canadien Centre for the Management of Change and Entrepreneurial Innovation de l'Université de Waterloo. Les recherches effectuées par ce centre nous aideront à mieux comprendre le caractère, les besoins et les schémas de croissance de ce secteur.

Nous avons en cours une étude capitale dont l'objet est de définir des moyens de changer nos attitudes et nos façons d'agir afin de mieux servir les petites entreprises axées sur les connaissances. Nous ouvrons dans différentes parties du pays des centres d'exploitation régionaux spécialisés dotés d'un personnel compétent et nous avons nommé un ombudsman pour la petite entreprise chargé de traiter de questions soulevées par nos clients. Nous avons organisé au Canada une série d'ateliers pour les propriétaires d'entreprise.

Les clients nous ont dit également que des relations stables, fiables et durables avec leur directeur de comptes étaient un point crucial. Nous reconnaissons que le rôle des directeurs de comptes est un facteur déterminant du succès des petites entreprises; nous avons donc élargi l'échelle de salaire de nos directeurs et augmenté le temps de maintien à leurs postes.

Les clients veulent aussi un accès constant au crédit et des tarifs concurrentiels. Nos capitaux revêtent aussi d'autres formes telles que le financement hypothécaire et le crédit bail. En 1993, nous avons quadruplé nos prêts en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises par rapport à 1992.

De concert avec notre filiale pour les services de banque d'investissement, Wood Gundy, nous avons joué un rôle clé dans la constitution de l'Ontario Lead Investment Fund, lequel investit dans les entreprises naissantes.

Pour répondre encore mieux aux besoins de nos clients touchant l'accès constant au crédit, nous éliminons l'exigence de garantie personnelle sur la plupart des prêts consentis en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

But customers also want a full range of products and services beyond credit. We have a strong expertise in trade financing. We offer services in cash management, leasing and payroll processing. Customers also want convenience and efficiency in the way we deliver products and services. So we are enhancing the efficiency and range of our delivery network, which now enables customers to access services through personal computers, over the telephone or by fax. We want to

[Text]

télécopieur. Nous voulons aider nos clients, leur entreprise, les relations avec nous et l'économie.

Certes, la petite entreprise est importante pour la CIBC. Toutefois, elle est aussi importante pour nous tous. La force du secteur de la petite entreprise dépend de la collaboration de tous. Les banques, les entreprises et les gouvernements ont tous un rôle à jouer.

Pour la CIBC cela signifie collaborer avec ses concurrents au sein de l'Association des banquiers canadiens à la rédaction d'un code de déontologie concernant les relations avec les petites entreprises. Cela signifie considérer avec sévérité certaines de nos anciennes façons de procéder. Nous savons bien que nous n'avons pas toujours servi ce marché aussi efficacement que nous aurions dû le faire. Cela signifie continuer de revoir nos procédés et nos méthodes.

Nous devons nous assurer que nous demeurons sensibles aux réalités et aux exigences des petites entreprises. Cela signifie aussi que nous devons chercher de nouveaux moyens de dominer la solvabilité et les risques. Nombre de petites entreprises clientes sont taxées sur l'information et leur actif est constitué de connaissances plutôt que d'actifs tangibles. Cela signifie aussi offrir à nos clients les meilleurs outils qui leur permettront de réussir encore mieux comme entrepreneurs.

• 1120

Le même défi est lancé aux petites entreprises. Cela veut dire admettre que le crédit n'est pas la seule ni parfois la meilleure solution. La qualité des gestionnaires et les compétences en marketing, la capacité de cerner les changements d'attitude des consommateurs, voilà autant de qualités qui sont de nos jours des facteurs indispensables au succès d'une entreprise sur le marché.

There's a role for government as well. Government can help provide the right conditions for growth and success. That requires hard questions about the efficacy of regulations on tax levels and the impact of debt and deficits. It also requires hard questions about the many programs they're going to operate. Are they effective? Are they evaluated periodically to determine their effectiveness? How rigorous is that evaluation? If objectives are not being met, are sunset clauses in place to wind down some of these programs?

It also requires us to look at ways to improve the financial infrastructure for small business. This may involve improving the venture capital climate. It could include instituting more export incentives and support programs. It certainly means ensuring that schools and universities equip students with the skills necessary for success in today's competitive world. There are other measures too.

Many small businesses, for example, have a growing need for export financing. Government can help. Perhaps a system for export financing could be established under the existing structure of the Small Businesses Loans Act.

Small businesses, banks, and government all have a stake in developing a stronger country and more competitive, efficient and adaptable commercial enterprises. I believe that together in partnership we can achieve this goal.

[Translation]

help our customers build better businesses, better relationships with us and a better economy.

Small business is big business to CIBC. But it is big business for all of us. Developing a healthy small business sector is a collective undertaking. It will take all of us working in partnership—banks, business and government—to make it happen.

For CIBC, that means cooperating with our competitors through the Canadian Bankers Association to develop a small business code of conduct. It means taking a hard look at some of our past practices and admitting that we haven't always served this market as effectively as it deserved. It means continuing to review our own practices and procedures.

We must make sure we are in touch with the realities and demands of small businesses. It also means working to find new ways to evaluate credit worthiness and risk. Many of our smaller customers are information-based businesses whose assets consist of knowledge, rather than tangible assets. And it means providing our customers with better tools to enable them to become more successful entrepreneurs.

For small businesses, there is a similar challenge. It means acknowledging that credit is not the only and sometimes not the best solution. Management skills, marketing capabilities, the ability to identify and monitor changing consumer attitudes, these and similar qualities are all essential to success in today's market.

Le gouvernement doit aussi jouer un rôle. Il peut aider à créer des conditions favorables au succès et à la croissance. Cela l'oblige à s'interroger sérieusement sur l'efficacité des règlements, sur les niveaux d'imposition et sur les conséquences de la dette et du déficit. Il lui faut aussi se poser des questions directes au sujet des nombreux programmes qu'il administre. Sont-ils efficaces? Leur efficacité est-elle évaluée périodiquement? Cette évaluation est-elle rigoureuse? Et si les objectifs ne sont pas atteints, des clauses de temporisation sont-elles mises en place pour éliminer ces programmes?

Il lui faut aussi rechercher des moyens d'améliorer l'infrastructure financière pour les petites entreprises. Ces mesures peuvent porter entre autres sur le secteur du capital de risque. Il peut s'agir d'élaborer un plus grand nombre de programmes d'encouragement et de soutien des exportations. Il faut en tout cas s'assurer que le système d'éducation prépare adéquatement les étudiants à réussir dans le contexte de concurrence qui caractérise notre époque. Il y a d'autres mesures à prendre également.

De nombreuses petites entreprises, par exemple, ont un besoin croissant de financement des exportations. Le gouvernement peut les aider. Il pourrait notamment mettre au point un système de financement des exportations dans le cadre actuel de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Petites entreprises, banques et gouvernement, tous ont intérêt à rendre les entreprises commerciales plus solides, plus concurrentielles et plus adaptables. Je crois qu'ensemble, nous pouvons réaliser cet objectif.

[Texte]

Thank you for this opportunity, Mr. Chairman. This committee is involved in important work and we support you in your efforts to assist the small business sector. My colleagues and I will be happy to answer any questions. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Kluge.

Before I ask Mr. Rocheleau to begin with his questions, there is something I didn't quite understand on page 8 of your presentation. You said the bank now provides alternative forms of capital such as mortgage financing, and you added the word "leasing". Isn't mortgage financing something you've been involved with for some time?

Mr. Kluge: No, this refers to commercial mortgages rather than residential mortgages. Often business statistics don't take into consideration commercial mortgage lending. They don't take into consideration leasing, for example. Banks have been involved in these activities for only the last 10 years.

The Chairman: What is new about the way you finance through mortgages?

Mr. Kluge: They're a very substantial part of helping small business get established. Whether they are store owners or manufacturers, they want access to commercial mortgage financing, which we did not provide 10 years ago.

The Chairman: What assets are these mortgages on?

Mr. Kluge: They're on the physical premises. For example, if it's a store or an industrial plant, the mortgage would be on that particular store or plant.

The Chairman: When we get the Bank of Canada statistics that show loan authorizations under \$500,000 or under \$1 million, these mortgages wouldn't show up in those figures.

Mr. Kluge: That's correct. Leasing will not show up either. I think we have to work with the Bank of Canada and the Canadian Bankers Association to have one uniform way of reporting these figures to you. I'm sure you must find it very confusing to get different kinds of figures. We all report small businesses differently according to size of the companies and size of loans.

The Chairman: Getting a uniform base of statistics that is understandable to the public and to common people like members of Parliament is one of the issues we've been talking about. You may get further questions by the members of our committee on that.

I would invite Mr. Rocheleau to proceed with his questions.

M. Rocheleau: Merci, monsieur le président. Merci pour votre témoignage, monsieur Kluge. Je vous félicite pour votre document. Personnellement, j'y ressens, une grande ouverture d'esprit et une forme d'autocritique qui est rafraîchissante.

[Traduction]

Merci de m'avoir offert l'occasion de m'adresser à vous, monsieur le président. Votre comité fait un travail important et nous soutenons vos efforts en vue d'aider le secteur de la petite entreprise. Nous serons heureux, mes collègues et moi-même, de répondre à toutes les questions que vous voudrez nous poser. Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Kluge.

Avant de demander à M. Rocheleau d'ouvrir la période de questions, j'aimerais obtenir une explication au sujet d'une observation que vous faites à la page 10 de votre mémoire. Vous dites que la banque offre désormais d'autres formes de capitaux telles que le financement hypothécaire, et vous ajoutez le terme «crédit-bail». Est-ce que votre banque n'offrait pas du financement hypothécaire depuis déjà un certain temps?

M. Kluge: Non, nous voulons parler des hypothèques commerciales et non résidentielles. Souvent, les statistiques sur les entreprises ne tiennent pas compte des prêts relatifs aux hypothèques commerciales. Ainsi, elles ne tiennent pas compte du crédit-bail. Les banques offrent ce genre de financement depuis seulement 10 ans.

Le président: Qui a-t-il de nouveau dans votre façon d'offrir du financement hypothécaire?

M. Kluge: Cela contribue considérablement à aider les petites entreprises qui démarrent. Qu'il s'agisse de propriétaires de magasin ou de fabricants, ils veulent avoir accès au financement d'hypothèque commerciale, service que nous n'offrions pas il y 10 ans.

Le président: Quels éléments d'actif ces hypothèques visent-elles?

M. Kluge: Elles visent les locaux d'entreprise. Par exemple, si c'est un magasin ou une usine, l'hypothèque porte sur l'installation proprement dite.

Le président: Lorsque la Banque du Canada publie des statistiques qui correspondent aux autorisations de prêts de moins de 500 000\$, ou de moins de un million de dollars, ce genre d'hypothèques n'y figure pas.

M. Kluge: C'est exact. Le crédit-bail n'y figurera pas non plus. Je pense que nous devons nous entendre avec la Banque du Canada et l'Association des banquiers canadiens pour adopter une méthode uniforme de présentation de ce genre de données. Je suis sûr que vous vous y perdez dans tous ces chiffres différents. Nous présentons tous nos statistiques relatives aux petites entreprises de manière différente, selon la taille de l'entreprise et l'importance du prêt.

Le président: Notre comité s'est penché entre autres sur la question de la présentation uniforme de statistiques faciles à comprendre pour le public et les profanes comme les députés. Les membres du comité vous poseront peut-être d'autres questions à ce sujet.

J'invite maintenant M. Rocheleau à poser ses questions.

Mr. Rocheleau: Thank you, Mr. Chairman. Thank you for your testimony, Mr. Kluge. I commend you for your presentation. In my mind, it reflects a great open-mindedness and a kind of self-criticism that is quite refreshing.

[Text]

[Translation]

• 1125

Mon premier point va porter sur un point de la page 8, où vous faites état que vous avez nommé un ombudsman pour la petite entreprise et qui chargé de traiter les questions soulevées par vos clients. Pourriez-vous élaborer davantage, entre autres, en termes du mandat de l'ombudsman, de ses responsabilités, de ses pouvoirs et de qui il relève? Pourriez-vous élaborer un peu sur son rôle?

M. Kluge: Je vais essayer de vous répondre dans votre langue maternelle. Si j'ai de la difficulté, je vais passer à anglais.

Son mandat est bien simple. S'il y a une plainte de l'un de nos clients et que l'on ne peut pas régler cette plainte dans la succursale, les clients ont l'option de nous contacter au bureau chef et cet ombudsman est responsable de régler le problème entre l'entrepreneur et la banque. Cependant, nos intentions sont de résoudre les problèmes dans les succursales, dans nos centres d'entreprises. L'ombudsman n'est qu'une avenue pour les entrepreneurs qui ne peuvent pas trouver de solution dans les succursales et ils peuvent alors présenter leurs problèmes au bureau chef. L'ombudsman est directement responsable devant notre président du conseil et le conseil de direction.

Quant à moi, je n'ai aucune responsabilité sur cette personne. Dans un règlement de la plainte, s'il est décidé que nous n'avons pas accordé l'assistance nécessaire à l'entreprise et que l'on recommande de lui accorder un prêt, c'est la décision de l'ombudsman qui prime après que l'on ait rencontré nos employés. Nous allons résoudre le problème ensemble.

De plus, nous sommes aussi en train—c'est nouveau depuis quelques mois—de faire des recherches avec plusieurs groupes, comme par exemple, la Chambre de commerce,

the Canadian Federation of Independent Business, and small-business women entrepreneurs to find out how we can solve problem resolution most effectively at the local community level.

So we're still expanding and trying to find the best and most efficient way to handle these problems at the local level. We can escalate the problem. The entrepreneur can escalate the problem at any time when he or she feels they have been treated unfairly.

M. Robert Panet-Raymond (vice-président sénior, «Quebec Commercial-Corporate Banking», Banque canadienne impériale de commerce): Si je peux me permettre, comme M. Kluge vient de le dire, il a à la fois un rôle dans le règlement des problèmes et un rôle au niveau de la rédaction et de la préparation des politiques générales de la Banque en matière de relations avec la clientèle.

M. Rocheleau: Qu'est-ce qui vous a amené à instaurer ce nouveau poste?

M. Kluge: C'est une bonne question. Nous avons beaucoup de plaintes. Vous en avez, et nous aussi. Nous avons pensé que, si 25 p. 100 de nos clients ne sont vraiment pas satisfaits de la Banque, nous devions faire quelque chose. J'ai discuté de cela avec plusieurs fonctionnaires des ministères de l'Industrie et des Finances. Nous avons pensé que cela était une façon de régler certains problèmes et c'est pour cela que nous avons décidé de créer ce poste. J'espère que cela contribuera à régler beaucoup de problèmes.

My first question pertains to a point made on page 8, where you state that you appointed an ombudsman for small business who is responsible for dealing with issues raised by your clients. Could you provide further details about the ombudsman's responsibilities and authority? To whom does he report? Could you please elaborate somewhat on his role?

Mr. Kluge: I will try to answer in your mother tongue. If I have problems, I will switch to English.

His mandate is very simple. If one of our customers files a complaint that cannot be resolved at the branch level, the customer has the option of contacting us at the head office, where the ombudsman is responsible for resolving the problems that exist between the entrepreneur and the bank. We do want to resolve the problems in the branches themselves, in our business centers. The ombudsman is merely an avenue that exists for entrepreneurs who cannot resolve their problems at the branch level. These entrepreneurs can turn to the head office to find a solution. The ombudsman is directly responsible to the chairman of the board and the board of directors.

I have no authority over this person. If, in resolving a complaint, it is determined that we have not provided the business with the required assistance and it is recommended that the entrepreneur be given a loan, the ombudsman decides how things should be done after we have met with our employees. We resolve the problem together.

In addition, we are also in the process of—and this has been under way for only a few months—doing research with several groups, such as the Chamber of Commerce,

la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, ainsi que les entrepreneurs féminins qui s'occupent des entreprises de petite taille pour déterminer comment régler ces problèmes de la façon la plus efficace et au sein de la collectivité.

Alors nous sommes toujours en train d'agrandir nos services et de chercher les meilleures solutions qui nous permettent, de façon efficace, de traiter ces questions dans la collectivité même. Nous pourrions porter le problème à un échelon supérieur. L'entrepreneur peut alors, à n'importe quel moment, porter le problème à un niveau supérieur lorsqu'il ou elle se sent lésé.

Mr. Robert Panet-Raymond (Senior Vice-President, Quebec Commercial Corporate Banking, Canadian Imperial Bank of Commerce): If I may, I would like to add, as Mr. Kluge has just said, that the ombudsman plays a role in resolving problems and also in drafting and preparing general bank policy on customer relations.

Mr. Rocheleau: What prompted you to create this new position?

Mr. Kluge: That is a good question. We receive a lot of complaints. You hear complaints, we do to. We thought that, if 25% of our customers were truly not satisfied with the bank, that we should do something. I discussed this matter with several officials from the Departments of Industry and Finance. We thought that this was one way to resolve certain problems and this is why we decided to create this position. I hope that this position will lead to us resolving many problems.

[Texte]

[Traduction]

M. Rocheleau: Êtes-vous déjà en mesure d'en faire une évaluation?

M. Kluge: Oui, bien sûr, et c'est nécessaire également. À tous les six mois, notre ombudsman doit faire un rapport au conseil d'administration dans lequel il fait une évaluation du succès de ce programme et donne un aperçu du nombre de problèmes qui ont été réglés et qui restent à régler. J'espère qu'on pourra tous les régler mais, comme vous le savez, ce n'est pas vraiment possible. Je peux aussi parler avec l'ombudsman tous les jours. Il est au même étage que moi et ses portes sont toujours ouvertes.

M. Rocheleau: Avez-vous une idée du nombre de prêts qui, ayant été refusés lors d'une première étape, ont été accordés suite à l'intervention de l'ombudsman? Avez-vous une idée du nombre de fois où la Banque a changé son fusil d'épaule?

• 1130

M. Kluge: Sans documentation, on ne peut parler des prêts qui ont été refusés. Un emprunteur potentiel peut parler au gérant d'une succursale et ce dernier peut lui dire: «Non, je ne pense pas qu'on puisse vous prêter cet argent». Souvent, il n'y a pas de documentation. Tout s'est fait oralement et cela cause vraiment des problèmes. Nous allons régler cette lacune cette année ou l'année prochaine. Toutes les décisions seront mises sur ordinateur et on pourra alors obtenir un pourcentage des refus de prêter. Ce pourrait être 10 p. 100, comme ce pourrait être plus. Je ne connais pas le nombre.

Monsieur Rocheleau, j'aimerais ajouter que 95 p. 100 des décisions concernant le crédit sont prises dans les succursales. Environ 60 p. 100 des prêts que nous accordons sont de l'ordre de 50 000\$ en moyenne.

On peut prendre les décisions dans les succursales. Par contre, vous avez souvent entendu les réponses des gérants: «moi, je veux bien vous prêter l'argent mais, malheureusement, le siège social en a décidé autrement». C'est un problème de communications entre nous et nos succursales.

M. Rocheleau: Dans un autre ordre d'idées, l'une des critiques à laquelle moi j'ai été le plus sensibilisé face aux banques, c'est que des gens dénoncent le fait que la seule chose qui intéresse véritablement le banquier, ce sont les garanties et que le projet pour lequel on veut emprunter ne l'intéresse pas.

Vous en faites état, d'une certaine façon, à la page 12, en disant:

Ceci signifie que nous devons chercher de nouveaux moyens de déterminer la solvabilité et le risque, puisque nombre de petites entreprises clientes sont axées sur l'information et que leur actif est constitué de connaissances plutôt que de briques et de mortier.

Cela fait aussi référence, bien sûr, à toute la nouvelle économie. Pouvez-vous prétendre avoir innové, avoir inventé de nouveaux moyens plus respectueux en termes de satisfaction de besoin?

M. Kluge: Je vais essayer de vous répondre en anglais pour être plus précis.

The difficulty we have as bankers is to make that change from the old bricks-and-mortar tangible assets to lending to companies that have just intellectual capital.

Mr. Rocheleau: Have you already been able to do an evaluation?

Mr. Kluge: Yes, of course, and this is necessary as well. Every six months, our ombudsman must report to the board of directors and evaluate the success of this program, explaining how many problems have been resolved and how many issues are outstanding. I always hope that we will be able to resolve everything but, as you know, that is not really possible. Also, I can talk with the ombudsman on a daily basis. His office is on the same floor as mine and his door is always open.

Mr. Rocheleau: Do you have any idea how many loans were initially turned down and then subsequently approved once the ombudsman stepped in? Do you have any idea how many times the bank has changed its mind?

Mr. Kluge: Without any documents whatsoever, we cannot refer to requests for loans that have been rejected. A potential borrower may talk to a branch manager who might tell him: "No, I don't think we can lend you that money". Often, there's is no documentation. Everything was said orally and it can cause many problems. This year or next year, we're going to solve this problem. All decisions will be computerized and we then will be able to know what proportion of loans have been refused. It could be 10% and it could be more than that. I do not know the exact percentage.

Mr. Rocheleau, I would like to add that 95% of decisions regarding credit are made at the branch level. About 60% of loans that we grant are for an average of \$50,000.

Decisions can be made in branches. However, you have often heard managers answers: "I, for one, would be quite ready to loan you this money but unfortunately the head office has decided otherwise". It's a communication problem between the head office and our branches.

Mr. Rocheleau: In another vein, one of the most common criticisms that I have heard regarding banks is that people complain that bankers are only interested in security and could not care less about the project for which the loan is requested.

You refer in some way to this problem when you say, on page 10 of your presentation:

It also means working to find new ways to evaluate credit worthiness and risk, since many of our smaller customers are information-based businesses whose assets consist of knowledge rather than bricks and mortar.

This also refers obviously to the whole issue of the new economy. Are you in a position to claim that you have innovated, that you have found new and better ways to meet your customer's needs.

Mr. Kluge: I will try to answer in English, in order to be more specific.

Le problème qui se pose à nous banquiers est de passer du financement d'actifs tangibles constitués de briques et de mortier au financement d'entreprises qui n'ont que des capitaux intellectuels.

[Text]

How do you assign intellectual capital? How do you assess the risk of an entrepreneur who comes in with a good idea and has three or four people with good ideas? I cannot take security over the brains of these people. That's a real challenge for us. I don't have an answer for that yet. That's why we have to make the change.

Maybe in the report I didn't elaborate enough on the financing we gave to the University of Waterloo. That will be very significant. We're trying to find out three things from the University of Waterloo study. First, what makes these high-tech companies, knowledge-based industries, successful? What are the critical success factors? We don't know. We don't know enough about them yet. Two, how can they gain access to capital, both venture capital and ordinary types of financing? Three, what do we have to do as banks to change our lending structure, our attitudes, to help these companies? Once we find out the answer to these questions, hopefully we'll be much better able to help these companies.

We engaged Dr. Wright, former president at the University of Waterloo. He is a real expert in the high-tech industry. He has advised us. We have started to implement some of his suggestions, that is, establishing centres of technology and excellence across the country. We started it with Waterloo. We're going to have similar centres across the country.

What we as bankers have to do is be trained by the business entrepreneurs to help us understand their businesses, especially high-tech. I have met some of the people who have appeared before the committee. They have told me how we have to change.

I fully agree with you; unfortunately, I cannot tell you that we have all the answers to the problems as yet. We're working on them. With you and with the companies, we hope we can work it out together.

Le président: Monsieur Rocheleau, vous aurez une autre possibilité de poser des questions.

M. Rocheleau: Merci.

The Chairman: I understand that the first 10 minutes on the Liberal side will be divided, 5 minutes for Mr. Murray and five for Mr. Ianno.

Mr. Murray, please proceed.

Mr. Murray (Lanark—Carleton): Thank you, Mr. Chairman.

Actually, Mr. Rocheleau stole my thunder on this question. I was about to mention the same problem of financing brainpower.

[Translation]

Comment évaluer le capital intellectuel? Comment évaluer le risque que présente un entrepreneur qui vient vous voir avec une bonne idée accompagné de trois ou quatre autres personnes qui ont aussi de bonnes idées? Je ne peux pas prendre de garantie sur l'intelligence de ces gens. C'est pour nous un véritable défi. Je ne suis pas encore en mesure de répondre à cette question et c'est pourquoi nous devons nous adapter.

Dans mon exposé, je n'ai peut-être pas assez insisté sur le financement que nous avons accordé à l'Université de Waterloo. Cette étude aura une grande importance. Nous essayons de déterminer trois choses à partir des recherches effectuées par l'Université de Waterloo. Premièrement, qu'est-ce qui contribue au succès des sociétés de pointe, des industries axées sur les connaissances? Quels sont les principaux facteurs de réussite dans ce secteur? Nous n'en savons rien. Nous ne les connaissons pas suffisamment pour l'instant. Deuxièmement, comment ces entreprises peuvent-elles avoir accès au capital, tant le capital-risque que d'autres formes courantes de financement? Troisièmement, que doivent faire les banques pour modifier leur structure de prêt, pour changer d'attitude en vue d'aider ces entreprises? Lorsque nous aurons trouvé la réponse à ces questions, nous espérons pouvoir être mieux à même d'aider les entreprises de ce secteur.

Nous avons retenu les services de M. Wright, ancien président de l'Université de Waterloo. C'est un véritable spécialiste de l'industrie de pointe. Il nous a conseillé. Nous avons commencé à mettre en oeuvre certaines de ses recommandations, par exemple en créant des centres de technologie et d'excellence dans tout le pays. Nous avons commencé par Waterloo. Nous aurons des centres semblables dans d'autres régions du pays.

Les entrepreneurs doivent nous former, nous les banquiers, pour nous aider à comprendre leur entreprise, surtout dans l'industrie de pointe. J'ai rencontré certains témoins qui ont comparu devant le comité. Ils m'ont dit ce que nous devons faire pour nous adapter.

Je suis parfaitement d'accord avec vous; malheureusement, je ne peux pas vous dire que nous connaissons toutes réponses aux problèmes pour l'instant. Nous étudions la question. Avec votre aide et celle des entreprises, nous espérons trouver conjointement une solution.

The Chairman: Mr. Rocheleau, you will have another round for questioning.

Mr. Rocheleau: Thank you.

Le président: Je crois savoir que les députés du Parti libéral ont décidé de se partager les 10 minutes de questions, soit cinq minutes pour M. Murray et cinq pour M. Ianno.

Allez-y, monsieur Murray.

M. Murray (Lanark—Carleton): Merci, monsieur le président.

En fait, il m'a coupé l'herbe sous le pied. Je voulais poser une question au sujet du même problème, à savoir le financement des idées.

[Texte]

[Traduction]

• 1135

If I can be a bit parochial, my riding encompasses most of what is known as Silicon Valley North. A problem I face quite often is young engineers or computer scientists coming to me and saying they have an idea, but wanting to know how they can fund it. So I applaud your appointment of Dr. Wright. I think that's a wise move.

I'm sure when you're looking at some of these firms there must be times when you wish you could invest in them, either personally or as a bank. When Dr. Evans was here representing the trust companies, he suggested it might be a potential help to small and medium-sized enterprises if banks or other financial institutions could take equity positions in firms.

In your remarks you mentioned the Ontario Lead Investment Fund, which I wasn't aware of. Can you expand a bit on how that fund operates and the kind of ownership position you end up taking as a result of your investment in that fund?

Mr. Kluge: The Ontario Lead Investment Fund is a collaboration between the Ontario government and private sector enterprises, such as CIBC. A number of banks and pension funds have participated in the fund. It's about a \$100 million fund. It is going to be managed and administered by business people conversant in how to properly assess the eligibility and success of these equity companies. It also will require some of these companies to make equity investments themselves, to share some of their own capital, before they can access the Ontario Lead Investment Fund.

So at least it is one level in Ontario, and it is for high-tech companies to have access to funds. What we have to do, not only with the Ontario Lead Investment Fund but across the country, is figure out how we get that down to the local community level, because that's where most of the companies are being created.

How can we find small investors at that level? There's two sides to that equation. One is whether they can access the Ontario Lead Investment Fund. Quebec is looking at a similar fund, and B.C., Atlantic Canada, and all provinces are beginning to look at funds of this nature.

But there's another side to that coin. Sometimes entrepreneurs don't want to give up part of that equity. They say it's their idea and they don't want to share 10%, 15% or 25% equity with you. So we have to become more innovative.

Through Wood Gundy venture capital, we have made some investments in small enterprises. But these are not start-up companies; they are companies that have a track record and have demonstrated that there is some growth. When they wanted to raise more funding, we were able to give them that fund on a private capital basis. But access to these companies and how they will be evaluated is a key question. You're absolutely right. Hopefully, through these committees, we can find a good avenue to get these funds to the local community level.

Au risque de paraître chauvin, je voudrais dire que ma circonscription englobe la majeure partie de ce qu'on appelle la Silicon Vallée du Nord. Je suis souvent confronté aux problèmes de jeunes ingénieurs ou informaticiens qui viennent me voir en me disant qu'ils ont une idée mais qu'ils voudraient savoir comment obtenir du financement pour la mettre en application. C'est pourquoi je vous félicite d'avoir nommé M. Wright. C'est une mesure judicieuse à mon avis.

Je suis sûr que lorsque vous examinez le dossier de certaines de ces entreprises, il doit vous arriver de souhaiter pouvoir investir dans celles-ci, soit à titre personnel soit au nom de la banque. Lorsque M. Evans qui représente les sociétés de fiducie a comparu, il a dit que cela pourrait aider les PME si les banques ou les autres institutions financières prenaient des participations dans l'entreprise.

Dans votre exposé, vous avez parlé de l'Ontario Lead Investment Fund, dont je ne connaissais pas l'existence. Pourriez-vous nous expliquer un peu le fonctionnement de ce fonds et la part qui vous revient à la suite de votre investissement dans le Fonds?

M. Kluge: L'Ontario Lead Investment Fund est un projet conjoint entrepris entre le gouvernement de l'Ontario et les entreprises du secteur privé comme la CIBC. Un certain nombre de banques et de fonds de pension ont investi dans le fonds, qui compte une centaine de millions de dollars. Ce fonds sera géré et administré par des chefs d'entreprise qui savent comment évaluer convenablement l'admissibilité et les chances de réussite de ces entreprises. Il faudra également que certaines des entreprises prennent elles-mêmes des participations, partagent une partie de leurs propres capitaux, avant d'avoir accès à l'Ontario Lead Investment Fund.

Il existe donc un organisme en Ontario qui permet aux sociétés de pointe d'avoir accès à des fonds. Ce qu'il faut faire, non seulement dans le cadre de l'Ontario Lead Investment Fund, mais dans tout le pays, c'est déterminer comment ramener le système de financement au niveau de la collectivité, car c'est là que se créent la plupart des entreprises.

Comment trouver des petits investisseurs à ce niveau? Il y a deux aspects au problème. D'une part, l'admissibilité à l'Ontario Lead Investment Fund. Le Québec envisage de créer un fonds semblable, et la Colombie-Britannique, la région de l'Atlantique et toutes les provinces suivent son exemple.

Mais il y a un revers à la médaille. Parfois les entrepreneurs ne veulent pas renoncer à une partie de leurs capitaux propres. Ils disent que c'est leur idée et qu'ils ne veulent pas vous céder 10, 15 ou 25 p. 100 de leurs capitaux. Il nous faut donc devenir plus innovateurs.

Grâce au capital-risque fourni par Wood Gundy, nous avons investi dans certaines petites entreprises. Mais ce ne sont pas de nouvelles entreprises: elles ont déjà fait leurs preuves et connu une certaine expansion. Lorsqu'elles souhaitaient obtenir d'autre financement, nous avons été en mesure de le leur fournir en faisant appel à des capitaux privés. Toutefois, l'accès à ces entreprises et la façon de les évaluer est une question cruciale. Vous avez totalement raison sur ce point. Il faut espérer que grâce à ces comités, nous trouverons un bon moyen de trouver ces fonds dans la localité.

[Text]

Mr. Murray: I'm always interested in this question of risk when you're talking about large companies versus small. Of course we're always inclined to throw out the Olympia and York-type examples when we're talking to bankers, and bankers explain to us that financing small businesses is very risky.

The other problem with small business financing appears to be the cost of administering loans. Has there been any attempt to look at streamlining the oversight process needed when a banker is following a loan? Is there some way of making that less expensive so that bankers are more inclined to approve relatively small loans, say under \$30,000?

Mr. Kluge: You're absolutely right, Mr. Murray. Part of that problem is ours. When you look at the cost of administration of origination of a loan, that's our responsibility. That's nothing you can blame on the small entrepreneur.

Let me give you several examples to illustrate that point and to take away some of the mystery about banking and how much money you make in this sector. As far as loan origination is concerned, to process an application and have it administered—we recently calculated that it costs us \$600 to do that.

• 1140

So let's say you are a small entrepreneur who borrows \$25,000 from us and we make a 3% margin, that is, between the cost of funds for us and what we charge the entrepreneur. That's \$750 gross revenue. We deduct \$600 of the administration of writing this loan and only have \$150 left for any potential loan losses and continued administration. So that's a problem we have to resolve and you're absolutely right. What we have to do is find means to cut out a lot of that paper, a lot of the administration and a lot of the streamlining of these processes.

I've been responsible for the commercial business in CIBC for the last year. In previous years I only had the retail bank. We had the same problem. Three years ago consumers complained we were not giving them access to small consumer loans. So on the retail side what we did was introduce and place a personal computer on the desk of every consumer lending officer.

We started a scoring program to help the lender make decisions at the local level. When you have a scoring system—and we are developing one for small business as well—you should make sure you never ask technology to make the decisions for you. It is still the individual, the account manager, who should make that final decision.

So we're trying to use the experience we have used on the personal side and to devote it to small business and get a small business scoring system. You might be interested to know that I've talked to colleagues in Britain and the U.S. Nobody has developed it yet and now we're trying to develop it.

There is one small problem. If you come to me with no previous business experience, sometimes I have no way of assessing the risk because you're coming to me for the first time. If you had previous business experience, I can get a better understanding of that risk.

[Translation]

M. Murray: Je m'intéresse toujours à la question du risque lorsqu'on parle de grandes sociétés par opposition aux petites entreprises. Bien sûr, on est toujours tenté de citer les exemples comme celui d'Olympia et York lorsqu'on parle aux banquiers, et ces derniers nous expliquent que le financement de la petite entreprise comporte de gros risques.

L'autre problème lié au financement des petites entreprises est apparemment le coût de gestion des prêts. La Banque a-t-elle essayé de rationaliser le processus de surveillance nécessaire une fois le prêt consenti par le banquier? Existe-t-il un moyen de limiter ces dépenses pour que les banquiers soient plus enclins à approuver des prêts relativement faibles, disons de moins de 30 000\$?

M. Kluge: Vous avez tout à fait raison, monsieur Murray. Une partie du problème nous revient. Lorsqu'on examine le coût d'octroi ou de gestion d'un prêt, cette responsabilité nous incombe. Les petits entrepreneurs n'y sont pour rien.

Permettez-moi de vous citer plusieurs exemples pour étayer cet argument et lever le voile au sujet des banques et de leurs bénéfices. En ce qui concerne l'octroi d'un prêt, le traitement d'une demande et la gestion du prêt—selon nos calculs récents, cela coûte à la banque 600\$.

Alors, supposons que vous êtes un petit entrepreneur qui nous emprunte 25 000\$ et que notre marge est de 3 p. 100, c'est-à-dire entre ce que nous coûtent les fonds et ce que nous vous demandons. Cela représente un revenu brut de 750\$. Nous déduisons 600\$ pour les frais d'administration reliés à l'émission du prêt, et il ne nous reste que 150\$ pour couvrir les pertes sur prêts éventuels et pour continuer l'administration. Voilà donc le problème que nous devons résoudre, et vous avez tout à fait raison. Il nous faut trouver le moyen de réduire la paperasserie, les démarches administratives, et de rationaliser le processus.

Cela fait un an maintenant que je suis responsable des affaires commerciales de la CIBC. Auparavant, je ne m'occupais que des services bancaires au détail. Nous avions le même problème. Il y a trois ans, les clients se plaignaient que nous ne leur accordions pas suffisamment de petits prêts à la consommation. Alors, du côté des services au détail, nous avons mis un ordinateur personnel sur le bureau de chaque agent de prêt.

Nous avons mis au point un programme de cotation pour aider l'agent des prêts à prendre des décisions au niveau local. Avec un système de cotation—et nous sommes en train d'en préparer un pour les petites entreprises également—it faut s'assurer qu'on ne demande pas à la machine de prendre la décision à notre place. C'est le directeur des comptes qui doit prendre la décision finale.

Nous essayons donc d'appliquer cette expérience que nous avons acquise dans les services personnels aux petites entreprises pour établir un système de cotation. Une information qui pourrait vous intéresser: j'en ai parlé à des collègues en Grande-Bretagne et aux États-Unis, et personne n'a mis au point un tel système; nous essayons de le faire ici.

Il y a cependant une petite difficulté. Si un client n'a aucune expérience en affaires, il m'est difficile d'évaluer le risque, puisqu'il n'y a pas d'antécédents. Si vous avez déjà une expérience des affaires, il m'est plus facile d'évaluer le risque.

[Texte]

For that, I'd like to take another mystery away, because we've often asked—and I've heard it here, too—why we have a problem. I'm asked why, when as a bank president I'm saying we are very much in favour of small business, it doesn't get down to the local level. I'm asked why 95% of these decisions are being made at the local level. I'm asked where the problem is.

I'd like to clarify one item that has not yet been mentioned. In CIBC's case we have 1,437 branches but only 600 of them are really equipped to handle small business loans. So some of you might go to one of our branches that is only designed for consumers. They go to their branch, where they have been banking for 10 years, and all of a sudden they would like to start a small business.

These people are not equipped. They would like to give the loan but they are not equipped. So they have to make a referral. That sometimes creates a problem. I've been asked in the committee hearings how I can say everything is all right when at the local level we have a problem.

I wanted to clarify that mystery as well. I hope I answered your question.

The Chairman: Yes, thanks. I'm afraid we took up pretty well all the time that was allotted for the party on that side, so I will go right away to Mr. Schmidt and then come back to Mr. Ianno.

Mr. Schmidt: Thank you very much, Mr. Chairman, and thank you very much, Mr. Kluge. It's good to hear you and to see you and to read your brief. I really appreciate the detail in the notes you used as the foundation for your speech.

I have a number of questions to address to you. I'd like to begin with the importance the small business sector is to your bank. On page 2 you indicate there are roughly 900,000 small businesses in Canada, of which you claim there are about 300,000 with whom you have a business relationship. That's roughly 33 and one-third percent. Your total financing of this particular market currently amounts to \$8 billion, which is 27% of the market. I wonder what happened to the six and one-third percent between what you actually financed and what you had a relationship with. How important is this sector really to you?

Mr. Kluge: I'm not quite sure about the mathematics.

Mr. Schmidt: I'll read you page 2.

Mr. Kluge: No, I know what's on page 2, Mr. Schmidt. Maybe I can explain it differently. There are more than 900,000 companies with more than one employee. Actually we've got 2 million companies but the balance of them have just one employee. They're self-employed. So that brings us down to 900,000 and we have 300,000 of them. Where we say we have a 27% market share is in the total from the CIBC small business lending of about \$30 billion. We have \$8 billion of that. So I calculated that's about 27%. Does that answer your question?

[Traduction]

Et j'aimerais maintenant lever le voile sur un autre mystère, puisqu'on nous demande souvent—et je l'ai entendu ici même—pourquoi nous avons ce problème. On me demande pourquoi, quand en ma qualité de président d'une banque je dis que nous voulons aider les petites entreprises, le message n'arrive pas à la succursale locale. On me demande pourquoi 95 p. 100 des décisions sont prises au niveau local. On me demande à quel niveau se situe le problème.

J'aimerais préciser une chose qui n'a pas encore été dite. Dans le cas de la CIBC, nous avons 1 437 succursales, mais 600 seulement sont en mesure de traiter les prêts aux petites entreprises. Il vous est peut-être arrivé de vous rendre dans une succursale qui n'offre que des services de détail. Un client se rend à sa succursale, avec laquelle il fait affaire depuis 10 ans, et il voudrait lancer une petite entreprise.

Mais la succursale n'est pas en mesure de recevoir sa demande. Elle aimerait peut-être lui accorder un prêt, mais elle n'est pas équipée pour cela. Elle est donc obligée de le renvoyer ailleurs. Cela peut parfois créer un problème. On m'a demandé, lors des audiences du comité, comment je peux dire que tout va bien alors que les choses bloquent au niveau local.

Je voulais éclaircir ce mystère. J'espère avoir répondu à votre question.

Le président: Oui, merci. Je crains que nous n'ayons utilisé tout le temps qui était réservé au parti de ce côté-là, et nous allons maintenant devoir passer directement à M. Schmidt, avant de revenir à M. Ianno.

M. Schmidt: Je vous remercie, monsieur le président. Merci monsieur Kluge. Cela m'a fait plaisir de vous entendre, de vous voir, et de lire votre mémoire. J'ai beaucoup apprécié les détails qui figurent dans votre aide-mémoire.

J'ai plusieurs questions pour vous. J'aimerais commencer par ce que représente le secteur de la petite entreprise pour votre banque. À la page 2, vous dites qu'il y a environ 900 000 petites entreprises au Canada, et que 300 000 environ d'entre elles ont des relations d'affaires avec votre banque. C'est donc à peu près 33,3 p. 100. La valeur totale du financement accordé par votre banque à ce segment du marché représente actuellement 8 milliards de dollars, soit 27 p. 100 du total. J'aimerais savoir où sont passés les 6,3 p. 100 entre votre part du marché et votre part du volume de financement. Quelle est l'importance réelle de ce secteur pour vous?

M. Kluge: Je ne suis pas très sûr d'avoir compris les calculs.

M. Schmidt: Je vais vous lire la page 2.

M. Kluge: Non, je sais ce qui est dit à la page 2, monsieur Schmidt. Peut-être devrais-je le présenter différemment. Il existe plus de 900 000 entreprises qui comptent plus d'un employé. Il y a en fait 2 millions d'entreprises, mais toutes les autres ont un seul employé. Ce sont des travailleurs indépendants. Il nous en reste donc 900 000, et 300 000 d'entre elles sont nos clientes. Quand nous disons que nous avons 27 p. 100 du marché, c'est par rapport aux quelque 30 milliards de dollars de prêts totaux. Nous en avons 8 milliards sur le total. Cela revient donc à environ 27 p. 100. Cela répond-il à votre question.

[Text]

[Translation]

• 1145

Mr. Schmidt: Yes, that answers that question. I would like to move on to the other part of this. I am not sure how to answer this question exactly, so please help me even in asking the question right. It is difficult to ask this question.

You indicate that the economies of scale are beginning to fade for these large companies. Even though they've introduced new technology, they still can't quite compete with the small businesses. So I ask you, what proportion of these large businesses come to you for financial requirements of one kind or another? If they are not going to be able to compete with this new set of small businesses that have come out with new technology and you have a relationship with financing these large companies, does that not draw money away to finance an operation that really isn't viable in the long term, given the new competitiveness of the small industry? Yet you aren't able to finance the small business.

Mr. Kluge: That's a good question. I think it comes back to the question of availability of funds. As I tried to indicate to you, I believe there are sufficient funds available; it is just the access to the funds. We make the same rigorous assessment of a company's success for large corporations as we do for small enterprises. They have to change, too. If you look around at the airline companies, the communication companies, automobile industry, they all have to change; they all have to downsize and become more competitive. We will force them through the same rigorous process of making sure that they are competitive.

I answer your question by saying that I don't believe it's a question of availability of funds; it is having access to the funds, making it easier for entrepreneurs to come to either banks or other types of financial institutions to gain access, and helping them formulate better business plans so that the banker can make an easier decision.

Mr. Schmidt: Well, what proportion of your total loan package, the amount of money you loan out, is the small business sector? The small business sector is about \$8 billion. What's the total amount of money you loan out as a bank?

Mr. Kluge: Well, we loan out also residential mortgages. I gave you one example—

Mr. Schmidt: Okay, take that one out.

Mr. Kluge: Just the large corporate businesses?

Mr. Schmidt: Well, the business loans.

Mr. Kluge: Large corporate business loans would be about \$25 billion.

Mr. Schmidt: So the ratio is about three to one?

Mr. Kluge: Yes. It's one-third, two-thirds.

Mr. Schmidt: My last question goes into a totally different area. It relates very closely to what was asked before with regard to the high-tech industry and trying to measure knowledge.

M. Schmidt: Oui, ça répond à cette question là. J'aimerais maintenant passer à la deuxième partie de la question. Je ne sais même pas très bien comment la présenter, vous pourriez peut-être m'aider. C'est une question difficile.

Vous dites que les économies d'échelle commencent à diminuer pour ces grandes entreprises. Bien qu'elles aient introduit des technologies nouvelles, elles ne peuvent pas vraiment soutenir la concurrence des petites entreprises. Alors, quel est le pourcentage de ces grandes entreprises qui viennent vous voir pour que vous répondiez à leurs besoins financiers, quels qu'ils soient? Si elles ne peuvent pas faire face à la concurrence de ces nouvelles petites entreprises qui sont équipées de nouvelles technologies, et vous financez ces grandes entreprises, est-ce que ça ne revient pas à détourner des fonds à leur profit, au profit d'entreprises qui ne sont pas viables à long terme face à la compétitivité des petites entreprises? Et pourtant vous ne pouvez pas financer les petites entreprises.

M. Kluge: C'est une bonne question. Cela nous ramène à la question de la disponibilité des fonds. Comme j'ai essayé de vous l'expliquer, j'estime que la quantité de fonds disponibles est suffisante; c'est plutôt un problème d'accès. Nous évaluons tout aussi rigoureusement les chances de succès d'une grande entreprise que d'une petite. Elles aussi doivent changer. Si vous prenez, par exemple, les compagnies aériennes, les entreprises de communication, l'industrie automobile, elles ont toutes dû changer; elles ont réduit leurs effectifs et sont devenues plus compétitives. Nous les soumettons aux mêmes critères rigoureux, pour nous assurer de leur compétitivité.

Pour répondre à votre question, je dirais qu'il ne s'agit pas, d'après moi, d'un problème de disponibilité des fonds; c'est plutôt une question d'accès, de facilité l'accès des entrepreneurs aux banques et autres institutions financières, et il s'agit de les aider à élaborer de meilleurs plans d'entreprise, pour faciliter la décision du banquier.

M. Schmidt: Quelle partie du volume des prêts, du montant total d'argent que vous prêtez, va au secteur des petites entreprises? Ce secteur représente environ 8 milliards de dollars. À combien s'élève le total des prêts?

M. Kluge: En fait, nous accordons aussi des hypothèques résidentielles. Je vous ai donné un exemple. . .

M. Schmidt: Bon, laissons cela de côté.

M. Kluge: Juste pour les grandes entreprises?

M. Schmidt: Pour les prêts aux entreprises.

M. Kluge: Les prêts aux grandes entreprises représentent environ 25 milliards de dollars.

M. Schmidt: C'est donc un rapport de trois contre un?

M. Kluge: Un tiers, deux tiers.

M. Schmidt: Ma dernière question porte sur toute autre chose. Elle est étroitement reliée à ce qui a été demandé tout à l'heure à propos de la technologie de pointe et de l'évaluation des connaissances.

[Texte]

You have indicated that you're doing some research or financing some research with the University of Waterloo. You are going around now having these seminars across Canada; you'll have 250 over the next 5 years. Are these seminars going to be focusing primarily on the old kind of business or the new kind of business? Also, who's running these?

Mr. Kluge: That's a good question. Prior to that, when you heard about banking having seminars, they were mainly trying to sell more bank products. That didn't really help the entrepreneur.

These programs are unique in Canada. We adopted a program from a United States corporation. A business entrepreneur has put it together. I think in your folder it tells you the date. It is a two-day program. It really helps them address questions that are key to entrepreneurs: how to establish their business; how to have a proper business plan, marketing plan; how to talk to a banker; how to get access for funding; how to develop; how to maybe lower their tax base; how to get better management skills, better marketing. . .

It is totally run by entrepreneurs. It is not run by the banks. The entrepreneur pays money to attend these courses. We have held quite a number of them to date, and they have really indicated that the banks are finally doing something for them, rather than the banks doing something for themselves. In the end, Mr. Schmidt, if the business is successful, we will win too. It comes down to the same thing, so we are trying to help these businesses to be successful.

• 1150

Mr. Schmidt: Are the bankers going to these seminars also?

Mr. Kluge: Yes, they are; they need to.

Mr. Schmidt: I was just going to say it seems to me, from the comments you made before, that there's almost as much to be learned there as on the other.

Mr. Kluge: You're right. Maybe Charlotte can talk about it.

Ms Charlotte Robb (Vice-President, Alberta North Commercial Banking, Canadian Imperial Bank of Commerce): We've had the program rolled out in Edmonton. All our commercial bankers involved in lending to small and medium-sized businesses have participated. They probably went in with the attitude of thinking they knew a little more than they did. They all came out feeling there was extremely good value both for the small business and for the banker. It was extremely good. We'll be continuing to roll that out.

Mr. Schmidt: I think that's most encouraging, Mr. Chairman. I'd like to commend that openness.

On page 10, in the third paragraph, it says: "...means...new ways to evaluate credit worthiness...". This has to do, I suspect, with knowledge-based industries, high technology, and these types of things. You touched on that a little bit before.

Could we perhaps go into one other area here? Let's look at measuring the productivity of a knowledge-based business and measuring the efficiency of the application of a knowledge worker.

[Traduction]

Vous avez dit que vous faites des recherches, ou que vous financez des recherches faites par l'Université de Waterloo. Vous avez organisé des séminaires dans tout le Canada; il y en aura 250 au cours des cinq prochaines années. Ces séminaires porteront-ils principalement sur les anciens types d'entreprises, ou sur les entreprises de l'ère nouvelle? Par ailleurs, qui dirige ces séminaires?

M. Kluge: C'est une bonne question. Auparavant, quand vous entendiez parler de séminaires organisés par les banques, il s'agissait essentiellement de vendre les produits de la banque. Cela n'aidait pas vraiment l'entrepreneur.

Ces programmes sont tout à fait originaux au Canada. Nous les avons repris à une société américaine. C'est un homme d'affaires qui les a élaborés. Je crois que vous avez les dates dans la trousse d'information que l'on vous a remise. Le programme dure deux jours. Il vise à aider les entrepreneurs à répondre à des questions essentielles pour eux: comment créer leur entreprise; comment élaborer un bon plan d'entreprise, un plan de marketing; comment s'adresser à son banquier; comment obtenir des fonds; comment développer l'entreprise; comment, peut-être, réduire les sommes imposables; comment développer ses aptitudes en gestion, en commercialisation. . .

Le tout est géré par des entrepreneurs, pas par les banques. L'entrepreneur paye pour assister au cours. Nous en avons déjà organisé un bon nombre jusqu'ici, et la réaction des entrepreneurs est que les banques font enfin quelque chose pour les aider, eux, plutôt que de ne penser qu'à leur propre intérêt. Car en fin de compte, monsieur Schmidt, si l'entreprise réussit, nous sommes gagnants avec elle. Nos intérêts sont les mêmes, et c'est la raison pour laquelle nous essayons d'aider ces entreprises à réussir.

M. Schmidt: Les banquiers assistent-ils aussi à ces séminaires?

M. Kluge: Oui, bien sûr; c'est indispensable.

M. Schmidt: Je voulais simplement dire qu'il me semble, d'après ce que vous avez dit par le passé, qu'ils ont autant à apprendre que les autres.

M. Kluge: Vous avez raison. Charlotte pourrait peut-être apporter des précisions.

Mme Charlotte Robb (vice-présidente, Affaires bancaires commerciales pour le nord de l'Alberta, Banque canadienne impériale de commerce): Nous avons lancé le programme à Edmonton. Toutes les banques commerciales qui font des prêts aux petites et moyennes entreprises y ont participé. Elles y sont probablement allées avec l'idée qu'elles en savaient déjà bien assez. A la fin du cours, elles ont dit que c'était une excellente expérience pour les banquiers comme pour les petites entreprises. C'était excellent. Nous continuerons d'offrir le programme.

M. Schmidt: Monsieur le président, voilà qui est très encourageant. Je vous félicite de cette franchise.

A la page 10, au troisième paragraphe, vous dites: «... signifie... de nouvelles façons d'évaluer la solvabilité...». J'imagine qu'il s'agit là des industries de l'information, de la haute technologie, ce type d'industries-là. Vous en avez parlé un peu tout à l'heure.

Pourrions-nous aborder un autre aspect des choses? Voyons comment on mesure la productivité d'une entreprise d'information, et l'efficacité d'un travailleur dans une telle entreprise.

[Text]

Mr. Kluge: We haven't been able to do that yet, but I think that would be great if we could.

Mr. Schmidt: Is your research addressing those questions?

Mr. Kluge: Only slightly. The University of Waterloo will ask what makes knowledge-based industry successful. Productivity and efficiency of course are two of these factors. I'd be more than happy to talk to the university to make sure that will be incorporated in their study. We're quite flexible on that.

Mr. Schmidt: I'm just wondering whether we should look only at one university to do this. It's almost as if they had a monopoly on knowledge. It seems to me that it might be useful to have two or three different institutions look at this. This is a very big, universal problem that affects not only Canada, but international situations as well.

Mr. Kluge: You may ask my colleagues who are appearing after me.

Mr. Ianno: Thank you very much for appearing before us. I was intrigued by a statement you made. You said business, banks, and governments have a responsibility to make Canada work. Take into account that most people seem to think that small and medium-sized businesses will be the route to get Canada back to work. When you consider that you lend \$21 billion to large businesses and \$8 billion to small businesses, it seems there's a problem.

On page 2 you say half of the problem is small businesses and half is your problem. I know how you resolve the problem for small businesses; you just don't give them the loan.

What are you going to do to change your approach to increase the access to capital for small businesses that do qualify? The word qualify, of course, is very subjective. What will be done to make it more standardized so people will then know whether they qualify for your bank loans or not, and so it's not left to the people you're still training?

Mr. Kluge: May I just clarify one thing between the \$8 billion versus the \$25 billion? There is no demand for \$25 billion for small business loans.

The Chairman: Excuse me. Is there no demand or are you not allowing them access to capital because they don't qualify in your determination?

I can tell you that in my constituency there are many, many small-business people who are searching for access to capital. They go to the banks and the banks say no way. We put up our houses, but still it's no way, sometimes.

I think the demand is very high. I don't know where you're speaking, or who you're speaking to, but the people I'm speaking to have a lot of demand. When they go to the banks, it's no. Where is the difference?

Mr. Kluge: I was trying to tell you that it is not the same dimension. Certainly access is an issue, and consistent access to credit is an issue to make sure, at the local account manager level, these decisions are being made consistently. I have to tell you very honestly—

[Translation]

M. Kluge: Nous n'avons pas encore été en mesure de le faire, mais ce serait merveilleux si nous le pouvions.

M. Schmidt: Votre recherche porte-t-elle là-dessus?

M. Kluge: Accessoirement seulement. L'université de Waterloo va essayer de savoir ce qui fait le succès d'une industrie de l'information. La productivité et l'efficacité sont bien sûr des facteurs. Je serais tout à fait prêt à demander à l'université de les inclure dans leur étude. Nous sommes très souples là-dessus.

M. Schmidt: Je me demandais s'il était bon de confier ce genre de recherche à une seule université. C'est comme si elle avait le monopole du savoir. Il me semble qu'il serait peut-être utile de faire faire ces recherches par deux ou trois établissements différents. C'est un problème énorme, universel, qui concerne non seulement le Canada, mais aussi des institutions internationales.

M. Kluge: Vous pourriez peut-être poser la question aux collègues qui comparaitront après moi.

M. Ianno: Je vous remercie d'être venus aujourd'hui. Vous avez dit une chose qui m'a beaucoup intrigué. Vous avez dit que les entreprises, les banques et le gouvernement ont la responsabilité de faire avancer le Canada. N'oublions pas que la plupart des gens semblent convaincus que les PME détiennent la solution du problème de l'emploi au Canada. Or, vous prêtez 21 milliards de dollars aux grandes entreprises et 8 milliards seulement aux petites; il semble y avoir là un problème.

À la page 2, vous dites que le problème est dû pour moitié aux petites entreprises et pour moitié à la banque. Je sais comment vous réglez le problème des petites entreprises: vous leur refusez des prêts.

Mais que faites-vous pour changer vos méthodes, pour améliorer l'accès au capital des petites entreprises qui répondent aux critères? C'est bien sûr très subjectif. Qu'allez-vous faire pour uniformiser davantage les critères, afin que les gens sachent s'ils ont ou non le profit nécessaire pour obtenir un prêt de votre banque, afin que la décision ne soit pas laissée à des gens que vous n'avez même pas fini de former?

M. Kluge: Me permettez-vous de préciser une chose à propos de ces 8 milliards contre 25 milliards? La demande de la part des petites entreprises n'atteint pas 25 milliards de dollars.

Le président: Excusez-moi. Est-ce une question de demande, ou est-ce le fait que vous ne leur donnez pas accès au capital parce qu'elles ne répondent pas à vos critères?

Je peux vous dire que dans ma circonscription, il y a beaucoup, beaucoup de petits entrepreneurs qui aimeraient avoir accès à des capitaux. Ils s'adressent aux banques et celles-ci leur ferment la porte au nez. Nous sommes prêts à mettre en gage nos propres maisons, mais parfois, ça ne suffit pas.

Je crois que la demande est très importante. Je ne sais pas quels sont vos interlocuteurs, mais parmi les gens à qui je parle, la demande est très forte. Quand ils s'adressent à une banque, la réponse est non. D'où vient cette différence?

M. Kluge: J'essayais simplement de faire comprendre qu'il y a une différence de taille. Il est vrai que l'accès pose un problème, et que la question de l'accès uniforme au crédit, au niveau du gestionnaire local, est important. Je dois vous dire, en toute franchise. . .

[Texte]

Mr. Ianno: Please, honestly.

Mr. Kluge: I've been trying. Say you come with a business proposal to one of our account managers. At one branch you get a certain decision; at another branch you could get a different decision.

Mr. Ianno: Except when they're sectoral decisions, I gather, that come from the central office.

[Traduction]

M. Ianno: S'il vous plaît, soyez franc.

M. Kluge: J'essaie. Supposons que vous veniez présenter un plan d'entreprise à un de nos directeurs de compte. La réponse qu'on vous donnera peut varier d'une succursale à l'autre.

M. Ianno: Sauf s'il s'agit de décisions sectorielles, j'imagine, qui viennent de l'administration centrale.

• 1155

Mr. Kluge: No, the sectoral decisions are only certain guidelines. We have experience with certain sectors and we say to our account managers or business managers that in a particular sector, based on the past experience we've had, your loan losses on average may be slightly higher, or they could be lower.

Mr. Ianno: Even when you take Olympia and York into account? The real estate market is still reduced in terms of the amount of money that's available to them because of that?

Mr. Kluge: No, Olympia and York would not enter in as a factor in this particular decision.

What I'm trying to indicate to you is that we have not streamlined the process as yet, that you get the same decision at one branch versus another branch, because it really is based on the experience and knowledge of that account manager.

Mr. Ianno: You're saying that because of the difference of experience, that's why you're not seeing the demand come up to the central office that we see on the streets.

Mr. Kluge: No. What I'm saying to you is that sometimes you get credit decisions turned down and you hear from people who say that they couldn't get access to a particular credit. It could sometimes be because the business manager or account manager didn't have the experience. But also—

Mr. Ianno: How are we going to change that?

Mr. Kluge: We have to change, too.

Mr. Ianno: Yes. How are you going to do that?

Mr. Kluge: I think there are a number of things, if the chairman would allow me.

As I was listening to the previous presentation, I jotted down a few notes on three aspects of it, but I don't know how much time I have.

Mr. Ianno: I don't know. You can do it with somebody else's question, if you don't mind.

What I would like to know is, basically, how you're going to change to increase the capital to small business.

Mr. Kluge: From the bank's point of view, what we have to do is very simple. As I indicated in my speech, we have to get to know the businesses better. An account manager right now has responsibility for 100 to 120 different businesses. They have to know the ins and outs and successes of these.

Mr. Ianno: In other words, you agree that there's a problem, but what you have to do in order to resolve our problem is to train your managers so that in effect you will understand that there is a need for access to capital. The demand is there, but until you train your managers you don't know about it.

M. Kluge: Non, les décisions sectorielles ne sont que des lignes directrices. Nous avons une expérience dans certains secteurs, et nous pouvons dire à nos directeurs de compte ou à nos directeurs commerciaux que dans tel secteur, d'après notre expérience, les pertes sur prêts seront un peu plus élevées ou un peu plus faibles que la moyenne.

M. Ianno: Même si on prend en compte Olympia et York? Y a-t-il encore des restrictions sur les prêts dans l'immobilier à cause de ce problème?

M. Kluge: Non, Olympia et York n'entrerait pas en ligne de compte dans une décision de ce genre.

Ce que j'essaie de vous dire, c'est que nous n'avons pas encore tout à fait rationalisé le processus qui permettrait d'avoir des décisions uniformes d'une succursale à l'autre, car les décisions sont basées sur l'expérience et les connaissances du directeur de compte auquel vous faites affaire.

M. Ianno: Donc, d'après vous, c'est en raison de la différence au niveau de l'expérience que vous ne recevez pas à l'administration centrale le volume de demandes que nous voyons au niveau local.

M. Kluge: Non. Ce que je veux dire, c'est qu'il peut arriver qu'une demande de crédit soit refusée, et que les gens disent qu'ils n'ont pas pu obtenir un prêt en particulier. C'est parfois parce que le directeur des affaires commerciales ou le directeur des comptes n'avait pas l'expérience requise dans ce domaine. Mais aussi. . .

M. Ianno: Comment allons-nous changer cela?

M. Kluge: Nous devons nous aussi changer.

M. Ianno: Comment allez-vous faire cela?

M. Kluge: Avec la permission du président, je pourrais vous énumérer un certain nombre de choses.

En écoutant l'exposé précédent, j'ai pris quelques notes sur trois points, mais je ne sais pas combien de temps j'ai à ma disposition.

M. Ianno: Je l'ignore. Si vous le voulez bien, vous pourrez prendre sur le temps de quelqu'un d'autre.

Ce que j'aimerais savoir, c'est ce que vous allez faire pour accroître le volume de capitaux accordés aux petites entreprises.

M. Kluge: Du point de vue de la banque, c'est très simple. Comme je l'ai dit dans ma déclaration, il faut que nous apprenions à mieux connaître les entreprises. Actuellement, un directeur des comptes est responsable de 100 à 120 entreprises différentes. Il doit en connaître les atouts et les faiblesses, et les succès.

M. Ianno: Autrement dit, vous reconnaissez qu'il y a un problème, mais ce que vous devez faire pour le résoudre, c'est de mieux former vos directeurs, afin que vous puissiez savoir qu'il y a une demande de capitaux. La demande existe, mais vous n'êtes pas au courant parce que vos directeurs ne sont pas formés.

[Text]

Mr. Kluge: No, that's not it. I said that in certain areas we need to upgrade that knowledge.

I would say to you, Mr. Ianno, it's our problem that we have to—

Mr. Ianno: No, it's our problem too.

Mr. Kluge: I'm saying that we have to jointly solve. . .

Mr. Ianno: Yes.

Mr. Kluge: We sometimes also have to move away from only credit solutions to business solutions. We have to equip our business managers to become advisers to guide them. One thing we have started on that front, too, is to help them with business planning. We have developed—

Mr. Ianno: Excuse me, I'm sorry, my time is very limited.

I know many businesses—and you can say they're anecdotal, but I'm sure if you go around the table you'll find many more. Some of the people who appeared as witnesses had very sound business plans, yet the banks were still not giving them the money. That's a problem that I think is coming forward all the time.

When we take into account the other side of the coin, see what small businesses have to give up. The chairman of the Canadian Chamber of Commerce said that small business people, entrepreneurs, have to slit their wrists before they get any financing or any loans.

I guess what I'm looking at is how the small business loan sector, in terms of the banks and your industry at large, has been reduced. What we find is that many small business people are using their homes as collateral, even more so, similar, I guess, to this SBLA, which you've increased four times. As long as it's government guaranteed. . . even though we want the deficit down and we want the government to get out of everybody's hair, big corporations such as yourselves still want government support in order to accomplish the goal we're seeking.

What I'm finding as part of the problem is when we speak to small and medium-sized businesses, most things are at your discretion, including the lines of credit that are cut, even when there's no appreciable change, but because there's a central message re the sectoral changes.

That brings me to the code of conduct. In the code of conduct you're putting together with the CBA, where is the enforcement going to come from if there are some legitimate concerns from many of the small business people? Is it self-regulating, as compared to all the other industries that we have that are regulated by government?

Mr. Kluge: That is something that needs to be worked out between the CBA, your committee, and small business. It could be done, and we have a regulator in terms of OSFI, if that is necessary. Whether it's self-regulating or not, we're quite flexible. But I think it hopefully is addressing one of the problems, which is access to and sharing of information on why certain credit decisions were taken.

[Translation]

M. Kluge: Non, ce n'est pas cela. J'ai dit que dans certains domaines, nous devons améliorer nos connaissances.

Monsieur Ianno, c'est notre problème et nous devons. . .

M. Ianno: Non, c'est aussi notre problème à nous.

M. Kluge: Je voulais dire que nous devons le résoudre ensemble. . .

M. Ianno: Oui.

M. Kluge: Il faut aussi parfois trouver des solutions autres que le crédit. Nous devons aider nos directeurs des affaires commerciales à devenir des conseillers pour les petites entreprises. Sur ce plan, nous avons commencé à aider les petites entreprises à préparer leurs plans. Nous avons mis au point. . .

M. Ianno: Excusez-moi, mais j'ai assez peu de temps.

Je connais beaucoup d'entreprises—et vous direz peut-être que ce sont des cas particuliers, mais je suis sûr que si nous faisons un tour de table, nous en trouverons beaucoup d'autres. Certains témoins avaient des plans d'entreprises solides et pourtant les banques leur ont refusé les fonds. C'est un exemple qu'on entend souvent.

Si l'on considère le revers de la médaille, on voit ce à quoi doivent renoncer les petites entreprises. Le président de la Chambre de commerce du Canada a déclaré que les petits entrepreneurs doivent littéralement se taillader les poignets pour obtenir des fonds ou un emprunt.

Ce que j'aimerais savoir, c'est dans quelle mesure le secteur des prêts aux petites entreprises, pour les banques ou pour votre secteur en général, a pris moins d'importance. Nous constatons que beaucoup d'entrepreneurs donnent leur maison en garantie, un peu comme pour la Loi sur les prêts aux petites entreprises, où vous avez multiplié par quatre les prêts. Car à partir du moment où c'est garanti par le gouvernement. . . on veut réduire le déficit, on veut que le gouvernement ne se mêle pas de nos affaires, mais ça n'empêche pas les grandes sociétés comme la vôtre de demander l'aide du gouvernement pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés.

Le problème vient en partie, d'après ce que nous disent les petites et moyennes entreprises, du fait que tout est laissé à votre discrétion, y compris l'annulation d'une marge de crédit, même s'il n'y a pas eu de changement appréciable, simplement parce qu'un message est venu de l'administration centrale pour imposer des changements dans certains secteurs.

Voilà qui m'amène à vous parler du code d'éthique. Dans ce code d'éthique que vous élaborez en collaboration avec l'ABC, qui va se charger de le faire appliquer, si les petits entrepreneurs ont des plaintes légitimes? Est-ce que c'est un code d'auto-réglementation, alors que toutes les autres industries sont soumises à une réglementation gouvernementale?

M. Kluge: C'est quelque chose qu'il faudra décider entre l'ABC, votre comité et les petites entreprises. Ce serait possible et, si nécessaire, il y a le Bureau du surintendant des institutions financières, qui pourrait se charger de la réglementation. Quand à savoir s'il doit y avoir ou non une autoréglementation, nous n'avons pas d'*a priori*. Mais j'espère que ça règle au moins un des problèmes, celui de l'accès et de la communication de l'information concernant les décisions en matière de crédit.

[Texte]

[Traduction]

• 1200

We welcome that approach. We support the code of conduct. We hope that will take away some of the criticism from banks.

Le président: Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau: Merci, monsieur le président.

J'aurais deux questions portant sur la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Vous dites, à la page 10, que vous éliminez l'exigence de garantie personnelle sur tous vos prêts accordés en fonction de cette loi. Remplacez-vous cette exigence par d'autre chose?

Mr. Kluge: Non. Nous avons éliminé les garanties. J'ai visité plusieurs régions et nos employés avaient déjà pris des décisions car ils pensaient que les garanties n'étaient pas nécessaires. Quant à la garantie du gouvernement, je peux dire que les banques prennent 10 p. 100 des risques, même avant que le gouvernement ne paie. On appelle cela la coassurance entre les banques et le gouvernement.

M. Rocheleau: Toujours sur la Loi sur les prêts aux petites entreprises, vous suggérez, à la page 13, que le gouvernement pourrait leur venir en aide, notamment en mettant au point un système de financement des exportations dans le cadre actuel de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Pourriez-vous élaborer davantage?

M. Kluge: Oui, bien sûr. Je répondrai en anglais, pour être plus précis.

I believe right now under our Export Development Corporation, which is doing an excellent job, they are mainly helping the large corporations, such as the Bombardiers and the Northern Telecoms. When I talk to small entrepreneurs, the change is that these small enterprises are across the country. They are now exporting but they don't have means for export financing.

So rather than complicate and start another act—I thought the SBLA has worked well—why not have another umbrella under the SBLA to make export and pre-export financing available?

What has happened with the SBLA? It's a simplified, easy process. Banks understand under what regulations you can and cannot lend. But right now, small entrepreneurs have difficulty. I have spoken to a lot of them. They'll say they're exporting to the States. It's not against LC financing; it's against an open account. Or they'll want to export to China. Right now no good ways of export financing are available. If we used that window of the SBLA to extend it also to export financing, I think it would help us in one of the solutions.

Mr. Iftody (Provencher): Thank you very much, Mr. Kluge, for a very thoughtful presentation. I think you have distinguished yourself as providing some sensitivity to the concerns that have been expressed. This contrasts quite significantly with your lobby group, the Canadian Bankers Association, which appeared before us last week. I had an interesting exchange with Helen Sinclair about the degree of the problem.

C'est une excellente idée. Nous sommes tout à fait favorable à ce code de comportement. Nous espérons qu'il mettra fin à certaines critiques à l'endroit des banques.

The Chairman: Mr. Rocheleau, please.

Mr. Rocheleau: Thank you, Mr. Chairman.

I have two questions about the Small Businesses Loans Act. On page 10, you say that you are doing away with the requirement for personal collateral on loans granted under that legislation. Are you replacing this requirement with something else?

Mr. Kluge: No. We have eliminated the requirement for collaterals. I have gone to several regions and our people had already made decisions thinking that collateral was no longer necessary. As for the government guarantee, I can tell you that banks assume 10% of the risk, even before the government starts paying. That is what is known as co-insurance between banks and the government.

Mr. Rocheleau: Still on the Small Businesses Loans Act you say on page 13 that the government could help them, particularly through an export financing program under the present SBLA. Could you be more specific?

Mr. Kluge: Yes, of course. For the sake of clarity, I will answer in english.

La Société d'expansion des exportations, qui fait un excellent travail, aide surtout les grandes entreprises, les Bombardier et les Northern Telecom. Les petits entrepreneurs me disent que les choses ont changé, et que les petites entreprises se trouvent un peu partout dans le pays. Elles exportent, mais elles n'ont pas accès au financement des exportations.

Alors, plutôt que de compliquer les choses en adoptant une nouvelle loi, j'ai pensé que la Loi sur les prêts aux petites entreprises ayant donné de bons résultats, on pourrait créer une autre fonction, dans le cadre de cette même loi, pour le financement des exportations et le financement préalable à l'exportation.

Que s'est-il passé dans le cas de la Loi sur les prêts aux petites entreprises? On a établi un processus simplifié, facile. Les banques savent exactement quand elles peuvent prêter ou non. Mais, actuellement, les petits entrepreneurs ont des difficultés. J'ai eu l'occasion d'en parler avec beaucoup d'entre eux. Ils exportent aux Etats-Unis, me disent-ils. Toutefois, le financement ne vient pas d'une marge de crédit, mais d'un compte courant. Ou alors, ils voudraient exporter en Chine. Actuellement, ils n'ont pas vraiment de bonne source de financement pour ces exportations. Si nous élargissions la LPPE au financement des exportations, je crois que cela permettrait de trouver une solution.

M. Iftody (Provencher): Je vous remercie, monsieur Kluge, de cet exposé dans lequel vous montrez une grande sensibilité au problème. Vous vous distinguez en cela de votre groupe de pression, l'Association des banquiers canadiens, que nous avons entendu la semaine dernière. J'ai eu à cette occasion un échange intéressant avec Helen Sinclair, à propos de l'ampleur du problème.

[Text]

When you opened your comments, I noticed that you acknowledged that in your travels...and I said to Ms Sinclair in my travels that I had found that there was a great problem in the country, that small business was having considerable difficulties. While we all recognize and appreciate that we have some serious debt and deficit problems, certainly a way out of this was growth. One of the principal instruments to facilitate that was access to capital.

You mentioned in your numbers that 25% of your customers were not satisfied, and that this was disturbing to you. I appreciate and share that.

On the other hand, Ms Sinclair said based on statistics that were prior to 1990, when I think things were still quite good in the business community...defended quite vigorously. I felt that sometimes she was angry with me. I guess I'm not going to get a Christmas card from her this year. But she said 30% of the customers were not satisfied and by golly, that was a good record. She was prepared to defend that. I believe that's on record with this committee. I find that an interesting paradox in your association.

Another interesting thing as well is that the terms being used quite frequently by a number of people representing the financial institutions—and I just can't seem to get them out of my mind—are things such as understanding, relationship, and so on. I haven't had a really satisfactory answer as to where we're all going with this sort of thing in terms of regulatory measures, or a new framework for lending.

I'm puzzled, sir, as to how discussions based on mutual friendships, good feelings, and understanding are really going to translate into a helpful kind of process, where at the end of the day this committee and the banking institutions in Canada can say they know they did some good work in the last couple of years. They got things back together and put in a new framework.

I want to discuss a comment made by my colleague, Mr. Ianno, and quite disturbingly made by the chairman of the Chamber of Commerce who, as a businessman with 20 years of experience and president of the largest chamber in Canada said, and I'm quoting, "that you'd have to cut your wrists and leave blood on the table in order to get a loan from the bank". He also suggested, and I assume jokingly, that maybe we ought to all move down to the U.S. to see if we can get loans for our small businesses.

These are some interesting comments. I wanted to make those observations and leave them with you. I wouldn't want you to comment on them because I think we've heard enough comments.

I'd like to ask you a hypothetical question with respect to the understanding we might have and how that might lead to a code of conduct. Suppose a small business is making all required monthly payments on a line of credit or a loan but has difficulty with his or her debt equity ratio, which has risen, or the cashflows have declined. Would the bank call the loan or reduce the line of credit, which I suggest has been the predominant practice in the last three years? Would the code of conduct

[Translation]

J'ai remarqué qu'au début de votre intervention, vous disiez que dans vos déplacements...et j'avais dit à M^{me} Sinclair que dans mes déplacements j'avais pu constater qu'il y avait un problème important, et que les petites entreprises connaissaient des difficultés considérables. Puisque nous avons tous conscience de la gravité de la dette et du déficit, il est certain que la croissance est une des solutions à ces problèmes. Et l'un des principaux instruments de la croissance, c'est l'accès au capital.

Vous dites que 25 p. 100 de vos clients se disent insatisfaits, et que cela vous perturbe. Je le comprends et je partage ce sentiment.

Par ailleurs, M^{me} Sinclair nous disait que selon des statistiques datant d'avant 1990, à une époque où la situation était encore assez bonne dans les milieux d'affaires, me semble-t-il...elle s'est défendue vigoureusement. J'ai eu parfois l'impression qu'elle m'en voulait. J'imagine qu'elle ne m'enverra pas ses vœux de Noël cette année. Mais elle a dit que 30 p. 100 des clients n'étaient pas satisfaits, et que c'était une excellente moyenne. Elle était prête à défendre cet état de choses. Je crois que nous avons cela dans le compte rendu du comité. Voilà un paradoxe intéressant.

Une autre chose que je trouve intéressante, c'est que les représentants des institutions financières semblent recourir très souvent à des mots—qui sont restés dans ma tête—comme compréhension, relation, etc. En fait, je n'ai pas encore obtenu de réponse satisfaisante à la question que j'ai posée pour essayer de savoir où tout cela allait nous mener, quel genre de mesures réglementaires ou de nouveau cadre pour les prêts allaient être instaurés.

• 1205

Monsieur, je suis perplexe et je me demande si les amitiés réciproques, les bons sentiments et la compréhension vont créer une bonne dynamique et si, au bout du compte, le comité et les institutions bancaires canadiennes pourront avoir la certitude d'avoir fait du bon travail depuis deux ans, d'avoir réorganisé le système et restauré un nouveau cadre.

Je vais maintenant évoquer un commentaire fait par mon collègue M. Ianno. Le président de la Chambre de commerce du Canada, qui a 20 ans d'expérience dans les affaires et qui est président de la plus grande chambre de commerce de ce pays a fait une observation très inquiétante; il a dit «qu'il fallait s'entailler les poignets et se saigner à blanc pour obtenir un prêt de la banque». Il a également dit, en plaisantant je présume, que nous ferions peut-être bien d'aller tous aux États-Unis pour voir si l'on peut trouver des prêts pour nos petites entreprises.

Ce sont des commentaires intéressants. Je tenais à faire ces observations qui vous donneront matière à réflexion. Je ne vous demande pas de faire des commentaires, parce que nous en avons déjà assez entendus.

Je vais vous poser une question dans l'abstrait au sujet des connaissances que nous avons du problème et des possibilités d'en tirer un code de déontologie. À supposer qu'une petite entreprise qui verse régulièrement ses mensualités sur une marge de crédit ou sur un prêt ait des difficultés avec son ratio d'endettement qui a augmenté ou avec sa marge d'autofinancement qui a diminué, la banque exigerait-elle dans ce cas le remboursement du prêt ou réduirait-elle le montant de

[Texte]

you're going to discuss with Ms Sinclair anticipate any kind of changes that would provide protection for small business people and prevent you from making these kinds of arbitrary decisions?

Mr. Kluge: First of all, I share the same concerns you just expressed. I'll just respond to the code of conduct question that you have raised. Hopefully, the code of conduct will address what you and some of your constituents have indicated as arbitrary decisions by banks, without any knowledge, to cut credit lines. It is not in our interest or in the bank's interest to cut credit lines for companies or to put them into difficulties. As I have indicated to your member, if they can grow we will grow, too. If we can put a code of conduct in there that will help prevent the kind of anecdotes you've heard from happening, I think the code of conduct will have done its purpose.

Mr. Iftody: I just want to summarize and focus our thinking on this so when you leave in a few minutes you will have provided us with some helpful suggestions in terms of drafting our report.

Are you saying you would agree to these kinds of measures that would prevent you from making these unfortunate decisions throughout the rest of the 1990s, and you would support this committee in those kinds of specific regulatory changes?

Mr. Kluge: I agree there should be open disclosure on the terms and conditions of when a bank can and cannot call a line of credit when conditions are changing in an environment. Before arbitrarily reducing a line of credit the bank should sit down with the business client to discuss and find a solution. You should not just get a phone call from your bank saying it has cut your line of credit. That is not in our interest and it's not in the business's interest.

[Traduction]

la marge de crédit? C'est en effet ce qui s'est passé dans la plupart des cas au cours des trois dernières années. Le code de déontologie dont vous avez discuté avec M^{me} Sinclair va-t-il prévoir des changements qui assurent une certaine protection aux petits entrepreneurs et vous empêchent de prendre des décisions arbitraires de ce genre?

M. Kluge: Je reconnais que je partage certaines de vos préoccupations. Je vais répondre à la question concernant le code de déontologie. Espérons que celui-ci règlera le problème des décisions arbitraires prises par les banques auxquelles il arrive de réduire le montant d'une marge de crédit sans rien connaître à la situation de l'entreprise, comme vous l'avez dit et comme certains de vos électeurs l'ont signalé. Nous n'avons pas intérêt, et les banques non plus, à ce que l'on réduise les marges de crédit des entreprises ou à ce qu'on les mette en difficulté. Comme je l'ai dit à votre collègue, nous les suivrons dans leur croissance. Il serait utile à mon sens d'établir un code de déontologie qui permette d'éviter ce genre d'incident.

M. Iftody: Je voudrais résumer ce que nous avons déclaré et réfléchir à cette question pour pouvoir dire dans quelques minutes, quand vous nous quitterez, que vous nous avez fait des suggestions qui nous seront utiles dans la préparation de notre rapport.

Voulez-vous dire que vous êtes en faveur de l'adoption de mesures qui vous empêcheraient de prendre des décisions aussi malencontreuses que celle-là pendant le reste de cette décennie et que vous donneriez votre avis au comité pour apporter des modifications au règlement en ce sens?

M. Kluge: J'estime qu'il faudrait que l'on précise avec clarté dans quelles circonstances une banque peut réclamer le remboursement d'une marge de crédit ou non, lorsque le contexte change. Avant de décider arbitrairement de réduire le montant d'une marge de crédit, la banque devrait en discuter avec son client pour essayer de trouver une solution. Il ne devrait pas pouvoir arriver que quelqu'un reçoive un appel de sa banque annonçant qu'elle a réduit sa marge de crédit. Ce n'est pas dans notre intérêt ni dans celui des entreprises.

• 1210

The Chairman: Mr. Abbott, welcome to our committee. I understand you have some questions.

Mr. Abbott (Kootenay East): Yes, I do. Thank you very much.

My constituency, Kootenay East, is in the southeast corner of British Columbia and we're very resource-based. We have places like Golden in the northern part of my constituency and the Elk Valley, which has gone through a whole restructuring, but we are very resource-based.

With the greatest respect, the difficulty many of my constituents are finding is that the CIBC seems to have been involved recently in treating all businesses the same because they are in a resource-based area. I have documented stories from some businesses in my riding, which demonstrate that the actions you were just talking about have taken place.

Le président: Bonjour monsieur Abbott. Il paraît que vous avez des questions à poser.

M. Abbott (Kootenay-Est): Oui. Merci beaucoup.

Ma circonscription, Kootenay-Est, est située dans la région sud-est de la Colombie-Britannique; son économie est principalement axée sur l'exploitation des ressources. Des localités comme Golden, située dans le nord de ma circonscription, et comme Elk Valley, ont subi une réorganisation complète, mais leur économie repose principalement sur les ressources.

Permettez-moi de vous signaler que le problème qu'ont un grand nombre de mes électeurs, c'est que la BCIC semble avoir traité dernièrement toutes les entreprises de la même façon parce qu'elles se trouvent dans une région dont l'économie est axée sur les ressources. Certaines entreprises de ma région sont en mesure de prouver que des incidents analogues à ceux dont nous venons de parler se sont réellement produits.

[Text]

My concern is that if we are going to go forward, if we are going to give business the ability to do business, to have the capital and the operating lines to work with, what specific action is required? I cite, for example, the following from your presentation:

To serve small business as a whole, we are creating specialized business centres in various parts of the country, staffed by small business experts.

—and all these things we're talking about.

I have a very specific concern. In a resource-based economy, what is the bank prepared to do to take a broader picture rather than just saying, well, you're in the resource-based business; I don't care if you have kept up to date on all your accounts, this is the way we're now doing things? That, very candidly, is the impression I get and the impression many of my constituents have.

Mr. Kluge: I appreciate the concerns of your constituents. When it comes to CIBC, we are a major lender in that specific area. We are also a major lender to the natural resources industry.

One of the challenges in that industry is the vulnerability and fluctuation of commodity prices. That is a real concern not only to the entrepreneurs, but to the banks as well. Action could sometimes be taken because of those vulnerabilities so that certain export markets that were there previously are no longer there.

Again, I apply the same common sense I referred to earlier. We have to sit down with those entrepreneurs and find a common solution together. We don't have all the answers; far from it. The reason you've heard these concerns from businesses is that we don't have the answers.

We have to become much more involved in their businesses, in your area specifically. We have the expertise because we've been lending to the natural resources industry for the last 75 years. So if there's a specific concern, I'd be more than happy to sit down with any of your constituents or experts in that industry to help resolve that issue.

We are here to try to work together, through these issues and through these concerns, to help business grow. I share your concern equally.

Mr. Abbott: Thank you very much.

The Chairman: You have a minute or so left, if you want.

Mr. Schmidt: I'll make the question very short and very simple.

Mr. Kluge: Short answer, too?

Mr. Schmidt: I don't know. The question I want to ask is this. Did you hear our previous witness say that the ratio of lending to businesses with between 100 and 499 employees and those with 100 or less should be more or less equal? Would you go along with that? Clearly that's a major shift, because I think you already indicated the ratio is about 3:1. Would you be prepared to make that shift?

Mr. Kluge: It's interesting. This is the first time I, like yourself, have seen that material. Apparently some more information is being made available by the chamber. I'd be more than happy to sit down with the chamber and see how they reached that particular conclusion.

[Translation]

Que faut-il faire au juste si l'on veut aller de l'avant, si l'on veut donner aux entreprises la possibilité de faire des affaires, d'avoir le capital et les marges de crédit nécessaires? À titre d'exemple, je vais citer le passage suivant de votre exposé:

Pour servir les petites entreprises en général, nous créons des centres spécialisés dans diverses régions du pays où l'on trouve des experts en la matière.

Et où l'on fait tout ce dont nous sommes en train de parler.

J'ai une question très précise à vous poser. Dans une économie axée sur les ressources, qu'est-ce que la banque est disposée à faire pour avoir une vue d'ensemble de la situation et cesser de prendre certaines décisions à l'égard d'une entreprise uniquement parce qu'elle est axée sur les ressources, même si elle fait régulièrement tous ses paiements? En toute franchise, j'ai l'impression que c'est ce que font les banques et la plupart de mes électeurs ont la même impression que moi.

M. Kluge: Je suis sensible aux préoccupations de vos électeurs. La BCIC fait énormément de prêts dans ce secteur. Nous faisons beaucoup de prêts aux entreprises dont les activités sont axées sur les ressources naturelles.

Une des difficultés qui se posent dans ce secteur est la vulnérabilité et la fluctuation des prix des produits. C'est un gros problème, non seulement pour les entrepreneurs, mais aussi pour les banques. Il faut parfois prendre certaines mesures à cause de cette vulnérabilité, lorsque certains marchés d'exportation disparaissent.

Je vous le répète dans ce cas, je fais appel à mon jugement. Il faut discuter avec les entrepreneurs concernés et essayer de trouver ensemble une solution. Nous ne connaissons pas toutes les solutions, loin de là. C'est d'ailleurs pour cela que les entreprises font ces doléances.

Nous suivrons leurs activités de beaucoup plus près, notamment dans votre région. Nous avons les compétences voulues puisque nous prêtons de l'argent aux entreprises de ce secteur depuis 75 ans. Par conséquent, s'il y a des problèmes précis qui se posent, je suis tout disposé à en discuter avec vos électeurs ou avec les experts de ce secteur pour aider à les résoudre.

Nous sommes là pour essayer de collaborer, pour essayer de résoudre ces problèmes ensemble, pour favoriser la croissance des entreprises. Je partage donc vos préoccupations.

M. Abbott: Merci beaucoup.

Le président: Il vous reste à peu près une minute, si vous voulez vous en prévaloir.

M. Schmidt: Je vais poser une petite question, toute simple.

M. Kluge: La réponse doit-elle être courte également?

M. Schmidt: Je ne sais pas. Voici ma question. Avez-vous entendu le témoin précédent dire qu'il faudrait accorder à peu près autant de prêts aux petites entreprises de moins de 100 employés qu'à celles qui comptent entre 100 et 499 employés? Êtes-vous d'accord? Cela ferait un sacré changement, car vous avez dit, si je ne m'abuse, que l'on accorde trois fois plus de prêts aux grandes entreprises. Seriez-vous disposés à faire ce changement?

M. Kluge: C'est une question intéressante. Tout comme vous, c'est la première fois que j'en entends parler. Selon toute apparence, la chambre est en mesure de fournir de plus amples renseignements. Je me ferai un plaisir d'en discuter avec ses représentants pour savoir comment ils en sont arrivés à cette conclusion.

[Texte]

[Traduction]

I believe they're not easy solutions—simply saying 50/50—because you have to look at each business. The risk in certain businesses is different. If this particular issue is of concern to the committee, I'd be more than happy to sit down with the chamber to look at their research and find out how they have come to that particular conclusion.

Mr. Schmidt: The major concern of this committee is access to capital by small business.

• 1215

What I'm really asking is, would your bank be prepared to change the sectoral lending, to increase it, in proportion to small businesses, that is, businesses with fewer than 100 employees, from those that are in the 100 to 499?

Mr. Kluge: The answer is yes, we'd be more than happy to do it, but they have to be good loans, too.

Mr. Schmidt: Of course. It has to be good business both ways.

Mr. Kluge: Yes, I agree.

Mr. Zed: Gentlemen and ladies, I appreciate you being here today.

First, Mr. Kluge, I want to tell you that I'm very impressed with your presentation and with the leadership you're showing in the banking industry. I look forward to the Canadian Imperial Bank of Commerce setting the tone today, and I'll be watching very carefully as the other banks come forward. I was particularly impressed as I read press reports about the ombudsman and how that will be implemented. I was heartened today by your bank's statement on the elimination of personal guarantees.

I am wondering about the whole issue of regulation. As we embark on our discussion here today, several industries, as you know, are regulated to ensure that the public good is served. No one wants more government. Certainly, where I come from in Atlantic Canada, we don't want government interfering with us any further than it needs to—taxes, etc.

Should banks be treated in the same way as other public utilities? I know you're not a public utility, but you certainly provide a utility function by providing capital. I'd like to hear some of your views on that.

Mr. Kluge: I hope we are not a public utility either. I hope we work in a very competitive environment. We welcome more competition. You may not get the impression from some of the witnesses you've heard that it is a competitive environment, but I do assure you a lot of the initiatives the banks have issued over the past six months are due to that competitive nature. If we have more competition, we welcome it, not only from banks but from trust companies, insurance companies, and near-banks. I agree with you. That's what good business is about. It keeps us sharp.

La solution n'est pas aussi facile que cela; c'est bien beau de dire qu'il faut accorder autant de prêts à l'une qu'à l'autre des catégories d'entreprises, mais il faut envisager le cas de chaque entreprise en particulier. Les risques diffèrent selon l'entreprise. Si cette question préoccupe le comité, j'accepterai bien volontiers d'examiner ces chiffres avec les représentants de la Chambre de commerce pour essayer de savoir comment ils en sont arrivés à cette conclusion.

M. Schmidt: Le comité se préoccupe surtout des possibilités d'accès au capital qu'ont les petites entreprises.

En fait, je voudrais savoir si votre banque est disposée à apporter des changements au niveau des prêts sectoriels et à accroître le nombre de prêts accordés aux petites entreprises, c'est-à-dire celles de moins de 100 employés, par rapport au nombre de prêts accordés aux entreprises de 100 à 499 employés.

M. Kluge: Certainement, nous sommes tout disposés à le faire, pour autant qu'il s'agisse de bons prêts.

M. Schmidt: Bien sûr. Il faut que ce soit intéressant pour les deux parties.

M. Kluge: Je suis bien d'accord.

M. Zed: Mesdames et messieurs, je vous remercie d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Kluge, je tiens à vous dire que votre exposé et le leadership dont vous faites preuve dans le secteur bancaire m'ont beaucoup impressionné. Je me réjouis d'avance que la Banque canadienne impériale de commerce donne le ton, et je suivrai de très près le témoignage des autres banques. J'ai été surtout impressionné par les articles que j'ai lus dans les journaux au sujet de l'ombudsman et de la façon dont on procédera. J'ai été heureux d'apprendre aujourd'hui que votre banque a décidé de cesser de réclamer des garanties personnelles.

Je me pose des questions au sujet de la réglementation. Au moment où nous entamons nos discussions, il existe, comme vous le savez, plusieurs secteurs qui sont réglementés pour servir l'intérêt public. Personne ne souhaite une ingérence plus poussée du gouvernement dans les affaires. Dans la région de l'Atlantique, c'est-à-dire dans ma région, nous ne voulons pas que le gouvernement s'immisce plus que nécessaire dans nos affaires; je parle des taxes et autres mesures de ce genre.

Convient-il de traiter les banques de la même façon que les entreprises de services publics? Je sais que vous ne faites pas partie de cette catégorie d'entreprise mais, en prêtant des capitaux, vous assurez un service public. Je voudrais savoir ce que vous en pensez.

M. Kluge: J'espère moi aussi que nous ne sommes pas une entreprise de services publics. J'ose espérer que nous sommes dans un environnement très compétitif. Nous ne sommes pas contre un accroissement de la concurrence, au contraire. D'après ce qu'ont dit certains témoins, vous n'avez peut-être pas l'impression qu'il s'agit d'un environnement compétitif, mais je vous assure que la plupart des initiatives que les banques ont prises au cours des six derniers mois sont dues à cet élément de concurrence. Tant mieux si la concurrence devient plus vive et si elle provient non seulement des banques, mais aussi des sociétés de fiducie, des compagnies d'assurance et du secteur para-bancaire. Je suis d'accord avec vous. C'est ainsi que cela doit se passer en affaires. Cela nous tient en éveil.

[Text]

Mr. Zed: So if good competition keeps you sharp, you're certainly familiar with *le mouvement Desjardins* in Quebec —

Mr. Kluge: Yes.

Mr. Zed: —and the cooperative movements, the credit union movements.

Do you think it would be helpful if the government were to allow those credit unions, excluding Quebec, to be more involved in commercial lending to the small-business sector?

Mr. Kluge: There are some already doing that in certain regions and provinces. The particular advantage of *le mouvement Desjardins* is, of course, the huge network they have in the province of Quebec. They're often the only financial institution in a small community. In most of the communities in Atlantic Canada I'm sure—and I hope—you have three or four banks competing with each other.

I believe that more regulation is not the answer. Competition, yes; we welcome competition. If there are other institutions that would like to enter the market to help small business, by all means they should. But, as I indicated in my remarks, we have to help by providing access to these different avenues of financing. I think we haven't done a good job, and neither has government. There are a lot of government programs available that people don't know about, and we have to make that information available to small business.

Mr. Zed: I have a short question on the subject of government involvement. I noticed you are planning these workshops that are coming up. Are you intending to involve government agencies, government departments, such as the Department of Industry, Trade and Science, perhaps the Export Development Corporation, and the crown corporations, like FDBD? Is there a role for government in these workshops?

Mr. Kluge: We would welcome them if they want to attend.

I also want to make one offer to everyone in this room. If you would like to spend a day with CIBC in an independent business centre in your riding in order to understand that business better, we invite you. We have no secrets. If you would like to see the other side of the coin, we invite all of you to come. Let us know, and we'll show you that other side to help you reach better decisions.

• 1220

Mr. Zed: One of the things that disturbed us as members of Parliament was that some people who came forward were reluctant—and more than reluctant, they feared coming to the committee—because they were worried about their banker. As a banker of impressive standard in Canada, sir, how do you respond to that? Does that bother you?

Mr. Kluge: Yes, it does. It's the same thing when I have luncheons or breakfasts with our customers and the account manager is there. They say they don't want to say anything negative because their account manager is sitting next to them and they're afraid he may cut, they say jokingly, their line the next day.

[Translation]

M. Zed: Si vous dites que la concurrence vous tient en éveil, vous devez bien connaître le mouvement Desjardins, au Québec. . .

M. Kluge: Oui.

M. Zed: . . .et le mouvement coopératif, le mouvement des coopératives de crédit.

Estimez-vous qu'il serait utile que le gouvernement permette aux coopératives de crédit des autres provinces que le Québec de faire davantage de prêts commerciaux aux petites entreprises?

M. Kluge: Il y en a qui le font déjà dans certaines régions et dans certaines provinces. L'avantage du mouvement Desjardins, c'est qu'il a un réseau très étendu dans la province de Québec. Dans les petites localités, c'est généralement la seule institution financière qui existe. Je suis sûr—et j'espère—que dans la plupart des localités du Canada Atlantique, il y a trois ou quatre banques qui se font concurrence.

Je pense qu'une réglementation accrue n'est pas la solution. Nous sommes par contre en faveur de la concurrence. Tant mieux s'il y a d'autres institutions qui veulent se lancer sur le marché pour aider les petites entreprises. Comme je l'ai déjà dit, il faut aider ces dernières en leur donnant accès à divers modes de financement. On ne peut pas dire que nous ayons fait du bon travail, et le gouvernement non plus. Il existe beaucoup de programmes gouvernementaux dont les gens ignorent l'existence, et il faut fournir aux petites entreprises les renseignements qui les intéressent.

M. Zed: J'ai une brève question à poser au sujet de la participation du gouvernement. J'ai remarqué que vous allez organiser des ateliers. Avez-vous l'intention de faire participer des ministères et des organismes comme le ministère de l'Industrie, du Commerce et des Sciences, la Société pour l'expansion des exportations ainsi que des sociétés d'État comme la BFD? Le gouvernement participe-t-il à ces ateliers?

M. Kluge: Nous sommes bien d'accord pour qu'il puisse participer, s'il le désire.

Je lance une invitation à toutes les personnes ici présentes. Si vous voulez passer une journée dans un centre pour les entreprises de la BCIC de votre circonscription pour mieux savoir ce qui s'y passe, vous pouvez venir. Nous n'avons pas de secrets. Si vous voulez voir ce qui se passe chez nous, vous êtes tous invités. Faites-le nous savoir, et nous vous montrerons ce qui se passe pour vous aider à prendre des décisions plus judicieuses.

M. Zed: Il y a une chose qui nous a beaucoup dérangé: certaines personnes que nous avons pressenties étaient réticentes—et pire encore, elles craignaient de venir témoigner devant le comité—parce qu'elles se faisaient du souci au sujet de la réaction que pourraient avoir leurs banquiers. Vous qui êtes un banquier très en vue au Canada, pourriez-vous me dire ce que vous en pensez? Est-ce que cela vous préoccupe?

M. Kluge: Oui. C'est la même chose lorsque je prends le déjeuner ou le petit déjeuner avec un client et que le directeur des comptes est là. Les clients disent qu'ils ne veulent faire aucune critique parce que leur directeur des comptes est assis à côté d'eux et qu'ils craignent, disent-ils en blaguant, que leur marge de crédit soit réduite le lendemain.

[Texte]

The attitude we want to change to within the banking industry—and I can only speak for CIBC—is a very open, honest environment of trust where we can communicate honestly with our customers and our employees. I said to you from the beginning, we're not perfect, we have to learn every day and we have to improve every day. If we can do that through talking to our customers, finding out what their concerns are, I think we'll make major headway.

Mr. Zed: I have a short question on competition. Would you, as the CIBC, be prepared to go on record today to allow more competition from Schedule II banks by letting them operate as branches, as opposed to subsidiaries?

Mr. Kluge: I think if they want to do that it becomes a competitive question for the Minister of Finance to negotiate with governments, as to whether, in their jurisdiction, they give us the same access or not. I think it's one of mutuality. You give us access on that basis in their country and we would do the same.

A lot of the foreign banks—let me now mislead you—are not prepared to lend to small business. There are some, and they're doing a good job at it—not necessarily in Atlantic Canada, but in British Columbia, for example, they do an excellent job.

Mr. Zed: That's right.

Mr. Kluge: If they want to, if they're prepared. . . They don't have the branch network, though, to do that and it becomes very difficult for them. But, yes, we would welcome it.

The Chairman: If I'm not mistaken, we're allowed to open branches of our banks in the U.S., aren't we?

Mr. Kluge: The U.S. banking system is still not on a nationwide banking system as Canada is. You still have to apply. That's going to change, hopefully, but until such time we don't have access to the U.S. market the same way as we give them access to Canada.

The Chairman: Thank you.

Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau: Monsieur Kluge, si l'on se fie à vos propos et à votre document, on sent que vous représentez une banque très progressive. On le voit dans votre approche de la nouvelle technologie, avec l'ombudsman, avec le code de déontologie, etc.

Cependant, si on prenait l'exemple pratique, d'un client, une PME, nouvellement reconnu dans le club de la qualité totale qui satisfait à la norme 9 004, 9 003, 9 002—je veux vérifier s'il y a un décalage entre votre discours et le comportement et les attentes que vous avez envers le directeur de comptes—, comment vous attendez-vous à ce que le directeur de comptes traite le dossier compte tenu de cette nouvelle donnée au dossier qui s'appelle la qualité totale?

M. Kluge: Je peux demander à M. Panet-Raymond de répondre. Je peux répondre quelque chose, mais la réalité est peut être différente.

[Traduction]

Nous voulons que l'on change d'attitude dans le secteur bancaire—mais je peux seulement parler au nom de la BCIC—; nous voulons créer un climat ouvert, un climat de confiance qui nous permette de communiquer en toute honnêteté avec nos clients et nos employés. J'ai reconnu d'emblée que nous ne sommes pas parfaits, que nous avons continuellement des choses à apprendre et que nous devons nous améliorer en permanence. Je crois que nous aurons franchi un grand pas quand nous arriverons à le faire en dialoguant avec notre clientèle, en l'écouter parler de ses problèmes.

M. Zed: J'ai une petite question à poser au sujet de la concurrence. Seriez-vous disposé à dire officiellement que vous êtes d'accord pour que l'on intensifie la concurrence dans votre secteur en donnant aux banques de l'annexe II le statut de succursales plutôt que de filiales?

M. Kluge: Si elles le veulent, c'est une question qui doit être examinée par le ministre des Finances avec les autres gouvernements, pour savoir s'ils nous accordent le même statut chez-eux. C'est une question de réciprocité. Il faut que nous ayons le même statut dans leur pays.

Beaucoup de banques étrangères—ne vous y trompez pas—ne sont pas disposées à prêter de l'argent aux petites entreprises. Il y en a bien quelques-unes qui font du très bon travail dans ce domaine, pas nécessairement dans la région de l'Atlantique, mais en Colombie-Britannique, par exemple.

M. Zed: C'est exact.

M. Kluge: Si elles le veulent, si elles sont disposées. . . Elles n'ont toutefois pas un réseau de succursales à leur disposition et cela leur complique beaucoup la tâche. Oui, nous sommes bien d'accord.

Le président: Nos banques peuvent ouvrir des succursales aux États-Unis, si je ne me trompe?

M. Kluge: Le système bancaire américain n'est toujours pas un système national comme le système canadien. Il faut encore faire une demande. Espérons que cela va changer, mais en attendant, nous n'avons pas aussi facilement accès au marché américain que les Américains au marché canadien.

Le président: Merci.

Mr. Rocheleau, please.

Mr. Rocheleau: Mr. Kluge, according to what you said and to your document, we feel that you represent a very progressive bank. We can see it in your approach to new technology, with the ombudsman, with the code of conduct, and so on.

However, if we take the practical example of a customer, of a small business newly recognized in the total quality club which meets the 9,004, 9,003, 9,002 standards, I want to see if there is a discrepancy between your speech and the attitudes and expectations you have towards the account manager. How do you expect the account manager to deal with the file considering the new element called total quality.

Mr. Kluge: I can ask Mr. Panet-Raymond to answer. I can answer, but the reality may be different.

[Text]

M. Rocheleau: C'est juste.

M. Panet-Raymond: Nous sommes très favorablement impressionnés par une foule de facteurs, mais l'un d'entre eux, c'est justement la préoccupation de qualité totale.

Il ne fait que deux ans que je suis dans le système bancaire, j'étais dans l'entreprise privée auparavant et j'ai implanté dans l'entreprise que je dirigeais des politiques assez générales et assez progressives de qualité totale. J'y suis donc extrêmement sensible.

Nos directeurs de comptes, nos directeurs de centres et nos officiers, comme moi-même, visitent très régulièrement leurs clients dans les petites et moyennes entreprises et c'est une des exhortations que je leur donne d'ailleurs, de toujours garder l'oeil ouvert pour le respect de la qualité, que ce soit une qualification officielle, c'est encore mieux quand c'est reconnu, mais pour les très petites entreprises, c'est difficile d'avoir le ISO 9 000. Ils peuvent tout au plus nous expliquer la préoccupation de la direction pour la qualité totale.

En visitant l'usine, en visitant l'atelier, en visitant le bureau, on est aux aguets pour des indices qui vont nous manifester une préoccupation de qualité de la part de l'entreprise et, en effet, les directeurs de comptes jugent cela très favorablement comme ils jugent également très favorablement des politiques de ressources humaines, par exemple, qui sont ouvertes à la participation et non pas à la confrontation. Ce sont là, deux parmi les nombreux facteurs qu'on essaie d'apprécier quand on doit décider du soutien ou du niveau du soutien à une entreprise cliente.

M. Rocheleau: Merci.

Le président: Merci, monsieur Rocheleau.

Mr. Adams, please.

[Translation]

Mr. Rocheleau: Exactly.

Mr. Panet-Raymond: We are very favorably impressed by lots of factors. But one of them is precisely the concern about total quality.

I've been in the banking system for only two years, as I was before that in the private sector, and I established in the business I managed fairly comprehensive and fairly progressive policies about total quality. Therefore I am very receptive.

Our account managers, our center managers and our officers, including myself, visit very regularly our customers in small and medium size businesses, and I always urge them to keep an eye open for the respect of quality, whether it is a formal qualification—it's still better when it's recognized—but for the very small businesses, it is difficult to have ISO 9,000. They can at best tell us how much the management is concerned about total quality.

When visiting the plant, when visiting the workshop or the office, we are on the outlook for indications of a concern about quality on the part of the business and, as a matter of fact, the account managers consider this very favorably, just like they give a very favorable consideration to human resources policies, for example, which are open to participation as opposed to confrontation. These are two of the many factors we try to appreciate when we have to make a decision as to whether we support a business which is our customer or as to the level or support we want to give to that business.

Mr. Rocheleau: Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Rocheleau.

Monsieur Adams, s'il-vous-plaît.

• 1225

Mr. Adams: Mr. Kluge, I can't tell you how excited I am to meet the president of my bank. I must say that you and your colleagues look very relaxed considering the problems that my family's credit cards and lines of credit have given you over the years.

I'm very keen—as are the other members of the committee—that these hearings result in some real changes. People tell us that the existence of these hearings is making a difference and that kind of thing.

I'm glad for every improvement for small business people out there, but in order to make a real and lasting difference, I think—and you heard some of the questioning in the previous hearing—we have to truly identify the problem and know where to target our efforts. I'm not sure that we're in that position yet.

Are you willing to work with the Bank of Canada and the Office of the Superintendent of Financial Institutions to develop real statistics using your records and your experience... with respect to size? Are the problems with micro business? Are they with small business? Are they with medium? How do you define those things?

M. Adams: Monsieur Kluge, vous ne pouvez pas imaginer à quel point je suis content de rencontrer le président de ma banque. Je dois dire que vous et vos collègues avez l'air très détendus, compte tenu de tous les problèmes que vous posent les cartes et les marges de crédit de ma famille depuis des années.

A l'instar de mes collègues, je souhaite ardemment que ces audiences donnent naissance à de véritables changements. On nous dit que ces audiences font une différence et sont utiles.

Je suis heureux chaque fois que la situation s'améliore pour les petits entrepreneurs mais, pour que la situation change vraiment, et de façon durable, je crois qu'il faut—et vous avez entendu certaines questions qui ont été déposées au cours de l'audience précédente—identifier vraiment le problème et savoir dans quelle direction il faut orienter nos efforts. Je ne suis pas certain que nous en sommes à ce stade-là.

Êtes-vous disposé à collaborer avec la Banque du Canada et avec le Bureau du surintendant des institutions financières pour établir des statistiques sur la taille des entreprises en se basant sur vos dossiers et sur votre expérience? Est-ce que les problèmes se posent au niveau des micro-entreprises? Est-ce au niveau des petites entreprises? Ou à celui des entreprises de taille moyenne? Comment fait-on pour le savoir?

[Texte]

Second, are these problems particularly great for certain sectors of business? Can we break that out? Are these problems particularly important for certain regions of the country? Would you be willing to work with those two institutions to develop real statistics on those matters?

Mr. Kluge: We would be more than happy to do that if that's going to help provide the solutions. We'd be happy to share that information.

The Chairman: If I might just—

Mr. Adams: Mr. Chairman, this isn't my time, is it?

The Chairman: No, this is not on your time. We'll extend your time.

To be clear about the question that Mr. Adams is putting, the Bank of Canada has loan authorizations under \$500,000 or under \$1 million, and we're told this presents an incomplete picture.

Mr. Kluge: That is correct.

The Chairman: The question is whether showing loans to companies with fewer than 50 employees or 100 employees, or revenues less than \$1 million or \$5 million—whether you would be prepared to develop those statistics. You may even have that information. Would you be prepared to work with the bank or the superintendent...?

Mr. Kluge: Mr. Chairman, we'd be more than happy to work with the superintendent or the Bank of Canada. I should mention that some of those statistics we may not have and we may have to collect manually. But if that's going to help the process, I'd be the first one to say let's work together and get that information—to get the right decisions.

Mr. Adams: Thank you for the response.

When Ms Sinclair was here—there's lots of detail to this question—she said there had been a remarkable increase in residential mortgages, and the suspicion was that in these difficult times, residential mortgages had become a form of loan to small business.

If you could cooperate or provide any information on that, I think it would be very important. If people are taking out residential mortgages but their real purpose is to fund their businesses, I think we should know that and be able to identify it.

Mr. Kluge: That's a good point. I don't know if we have that information but we could certainly make it available. In many cases it's probably true.

If I was a small entrepreneur—and often what you have to do is put yourself in the mind of the small entrepreneur—and had equity available in my home, I might not tell the banker why I want that money. I would simply ask for another \$50,000 against my home and invest it in the business.

If we have that available and it's an important need, we'll try to find that information. Unfortunately, our information system is not as good as you think it is, but we certainly would try to. But it's an excellent point.

[Traduction]

Par ailleurs, il faut se demander s'il y a des problèmes particulièrement aigus dans certains secteurs ou dans certaines régions du pays et si l'on peut y remédier. Êtes-vous disposé à établir des statistiques à ce sujet avec le concours de ces deux institutions?

M. Kluge: Bien volontiers, si cela peut aider à trouver des solutions. Nous nous ferons un plaisir de communiquer ces renseignements.

Le président: Je voudrais...

M. Adams: N'est-ce pas mon tour, monsieur le président?

Le président: Non, ce n'est pas votre tour. Nous prolongerons votre temps de parole.

Pour que l'on comprenne bien la question de M. Adams, je signale que la Banque du Canada a des autorisations de prêts de moins de 500 000\$ ou de moins de 1 million de dollars et il paraît que cela ne donne pas une idée exacte de la situation.

M. Kluge: C'est exact.

Le président: Ce que nous voulons savoir, c'est si vous seriez disposé à établir des statistiques sur le nombre de prêts accordés à des entreprises de moins de 50 ou 100 employés ou qui ont des revenus inférieurs à 1 ou 5 millions de dollars. Vous avez peut-être ces renseignements. Seriez-vous prêt à collaborer avec la banque et le surintendant?

M. Kluge: Bien volontiers, monsieur le président. Je signale qu'il est possible qu'il faille recueillir certains de ces chiffres manuellement. Si cela peut aider, je suis le premier à accepter de collaborer et d'obtenir ces renseignements, pour pouvoir prendre des décisions judicieuses.

M. Adams: Merci pour votre réponse.

Lorsque M^{me} Sinclair était là—je vous signale que cette question est très détaillée—, elle a dit que le nombre de prêts hypothécaires résidentiels avait augmenté de façon remarquable et, en période de récession, on peut se douter que c'est en quelque sorte un type de prêt à la petite entreprise.

Si vous pouviez collaborer ou fournir des renseignements à ce sujet, je crois que ce serait très utile. J'estime qu'il serait bon de savoir si des entrepreneurs demandent un prêt hypothécaire résidentiel pour financer leur entreprise.

M. Kluge: C'est une remarque pertinente. J'ignore si nous avons des renseignements à ce sujet, mais il serait certainement possible d'en avoir. C'est probablement vrai dans bien des cas.

Si j'avais une petite entreprise—et bien souvent il faut se mettre à la place de ces gens-là—et si j'avais déjà payé une partie de ma maison, je ne dirais peut-être pas à mon banquier pour quelle raison je veux faire un emprunt. Je lui demanderais tout simplement 50 000\$ de plus sur ma maison, et j'investirais cet argent dans mon entreprise.

Nous essaierons de trouver ces renseignements, s'il y a moyen, car c'est important. Notre système informatique n'est malheureusement pas aussi perfectionné que vous le croyez, mais nous essaierons. C'est une excellente idée.

[Text]

Mr. Adams: There are two federal instruments, the Small Businesses Loans Act and the Federal Business Development Bank, out there already. It seems to me that if those two instruments did not exist, we would be trying to invent them or invent something like them. We would be saying there's a problem out there, so what can the federal government do about it?

With regard to the Small Businesses Loans Act, we have been surprised. It was indicated to us that until quite recently, upwards of two-thirds of the loans made under that act would have been made even if the act had not existed. Would you care to comment on that? That's one.

• 1230

Second, give us some indication of what we might do so that the act truly extends the availability of credit to small business.

Mr. Kluge: I think one of the things the SBLA did was simplify the process and made it easier for the account managers and business managers at that local level to decide what qualifies under the SBLA or what doesn't. Number two, what really made the biggest difference was increasing that limit to \$250,000 so more companies could qualify.

At the current time, as you know, it's still against bricks and mortar; it still does not help the export-oriented companies. If there's one suggestion among many that I could make to you, that is one I would make to you. Consider it very seriously because it's something that is working well. Why not just work within that framework and help small businesses that are exporting and having...? We'd be more than happy to work with you, as banks—I'm talking about all my Canadian colleagues—under the SBLA to find ways and means to have access to export credit at our 8,000 branches that Canadian banks have across the country.

Mr. Adams: Mr. Chairman, with regard to the FBDB, Ms Sinclair said the chartered banks have good relations with it. On the other hand, the president of RoyNat Inc. complained that the FBDB was not acting as a lender of last resort, but was actively competing with its institution. I think it was he who also said that the FBDB is not a real bank because it doesn't have depositors and it is simply a way of channelling government funds.

Does the FBDB compete directly with your bank in some areas, and if so, what are they? Do you cooperate with the Federal Business Development Bank in any way?

Mr. Kluge: I'll give you my impressions, then I'd be happy for my colleagues who have more direct experience with the FBDB to comment.

There may be certain areas where the FBDB does compete, but I find our relationship with the FBDB—and what I have heard—to be of a complementary nature. It will help certain businesses, and where banks could not provide access to capital, they would. So I believe the FBDB forms a very important segment of lending.

[Translation]

M. Adams: Il existe déjà deux instruments fédéraux, la Loi sur les prêts aux petites entreprises et la Banque fédérale de développement. S'ils n'existaient pas, nous essaierions de les inventer ou d'inventer quelque chose de semblable. On constaterait qu'il y a un problème et on se demanderait ce que le gouvernement fédéral peut faire pour y remédier.

En ce qui concerne la Loi sur les prêts aux petites entreprises, nous avons été étonnés d'apprendre que, jusqu'à tout récemment, plus des deux tiers des prêts qui ont été accordés en vertu de la loi auraient été accordés de toute façon si la loi n'existait pas. Pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez? C'est la première partie de ma question.

Pouvez-vous aussi nous donner une idée de ce que l'on pourrait faire pour que cette loi permette réellement aux petites entreprises d'avoir accès au crédit.

M. Kluge: Je crois que cette loi a simplifié le processus et a permis aux directeurs de comptes et aux directeurs des opérations des succursales régionales de décider quel type d'entreprise a droit à un prêt en vertu de cette loi et quel type d'entreprise n'y a pas droit. Par ailleurs, ce qui a fait la plus grosse différence, c'est que le plafond a été porté à 250 000\$ et que, par conséquent, un plus grand nombre d'entreprises peuvent obtenir un prêt.

Pour le moment, il faut toujours avoir du solide à offrir en garantie, comme vous le savez; cela n'aide toujours pas les entreprises axées sur l'exportation. C'est la principale suggestion que j'aurais à vous faire. Je vous recommande d'envisager la question très sérieusement parce que c'est quelque chose qui marche bien. Pourquoi ne pas aider dans ce contexte les petites entreprises exportatrices et...? Nous nous ferions un plaisir d'essayer de trouver avec vous—et je parle au nom de tous mes collègues canadiens du secteur bancaire—de donner accès au crédit à l'exportation en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises dans les 8 000 succursales que les banques canadiennes ont dans le pays.

M. Adams: Monsieur le président, M^{me} Sinclair a dit que les banques à charte avaient de bonnes relations avec la BFD. Par contre, le président de RoyNat Inc. s'est plaint que la BFD ne jouait pas le rôle de prêteur de dernier recours mais qu'elle faisait plutôt concurrence à son établissement. Je crois que c'est lui qui a dit que la BFD n'est pas une vraie banque parce qu'elle n'a pas de déposants et qu'elle constitue seulement un moyen d'acheminer les crédits gouvernementaux.

La BFD fait-elle directement concurrence à votre banque dans certains domaines? Voulez-vous préciser de quel domaine il s'agit, le cas échéant? Collaborez-vous d'une façon ou d'une autre avec la Banque fédérale de développement?

M. Kluge: Je vais vous donner mes impressions, puis je donnerai la parole à mes collègues qui ont plus de contacts directs avec la BFD.

Il y a peut-être des secteurs où la BFD nous fait concurrence, mais j'estime personnellement que nous nous complétons. C'est aussi ce que l'on m'a dit. La BFD aide certaines entreprises et leur donne accès à des capitaux quand les banques ne peuvent pas le faire. Par conséquent, j'estime que la BFD constitue un maillon important de la chaîne des établissements de crédit.

[Texte]

Perhaps Charlotte can comment.

Ms Robb: I would say that the FBDB is very much a partner with CIBC—and the other financial institutions shouldn't speak for them—in bringing access to capital to the small business market. We routinely provide introductions from our small business people to FBDB if we think there's a gap that we cannot close in providing that capital.

Mr. Adams: As it's federal legislation, have you any suggestions as to changes, small or otherwise, that we might make in the terms of reference of that bank, which might help small business?

Mr. Kluge: The one item we still haven't addressed and haven't found a solution for is in the venture capital area. Is this one area that you may want to expand for FBDB? I don't know. But it's something you may want to explore. That's one of the key issues we haven't resolved yet, together, i.e., how some of these entrepreneurs can get equity capital. That may be one avenue, if you'd like us to study that. It could be one way to do it, even though its mandate probably doesn't currently allow it.

The Chairman: I will put a question or two to you. Coming back to the SBLA, the lending under the SBLA has gone up dramatically in the past year, since the spring of 1992. I think you said that, in your case, there's been a four-fold increase. Would you have made these loans to those businesses without the SBLA? It's the same question as Mr. Adams put.

Mr. Kluge: I would say probably yes. But may I put that into context as far as the four-fold increase is concerned? I indicated to you that we have an \$8 billion portfolio on independent business. We've lent \$250 million under the SBLA in the last year. That's approximately 3% of the total lending. So it is still relatively small, compared to the total size of the \$8 billion book, and I would say to you, yes, the majority of the loans we would have made.

The Chairman: What is the added value that the taxpayers—Canadians—are getting out of that act?

Mr. Kluge: Mr. Chairman, there are certain sectors that banks sometimes feel, from their experience, have difficulty in accessing capital probably. That's where we've used our knowledge base.

The Chairman: Such as what, restaurants?

Mr. Kluge: Yes. I'll give you an example. From our own database, the failure rate for new restaurants is 90%, so this is an area. . . It doesn't mean we're not giving any money to new restaurants; we're simply saying that our experience and our database show that if someone goes into this business, the success rate is very low unless you are going to do something extremely different.

[Traduction]

M^{me} Robb pourrait peut-être en parler.

Mme Robb: Je dirais que nous considérons la BFD comme un partenaire—et les autres institutions financières pourraient dire ce qu'il en est dans leur cas—et elle contribue à permettre aux petites entreprises d'avoir accès au capital. Nous recommandons régulièrement à nos clients de s'adresser à la BFD si nous estimons que nous ne sommes pas en mesure de leur offrir le capital dont elles ont besoin.

M. Adams: Comme cet organisme a été institué en vertu d'une loi fédérale, avez-vous de légères ou d'importantes modifications à suggérer au niveau du mandat de cette banque afin d'aider la petite entreprise?

M. Kluge: Le seul problème qui n'est toujours pas réglé est celui du capital de risque. J'ignore si c'est un domaine à propos duquel vous voulez élargir le mandat de la BFD. Vous pouvez toujours examiner la possibilité. C'est un des gros problèmes qui n'est toujours pas résolu au même titre que celui de l'accès aux investissements en capital-actions pour les petites entreprises. C'est une solution que vous pourriez peut-être envisager. Ce serait une possibilité, même si le mandat actuel ne le permet pas.

Le président: J'ai une ou deux questions à vous poser. Pour en revenir à la LPPE, je signale que le nombre de prêts accordés en vertu de cette loi a considérablement augmenté depuis l'année dernière, depuis le printemps de 1992 en réalité. Je crois que vous avez dit que, dans votre cas, il a quadruplé. Auriez-vous fait ces prêts aux petites entreprises si la LPPE n'existait pas? C'est la même question que celle de M. Adams.

M. Kluge: Probablement. Permettez-moi de replacer dans son contexte cette augmentation de 400 p. 100. Je vous ai dit que nous avons un portefeuille de près de huit milliards de dollars pour les entreprises indépendantes. Nous avons prêté 250 millions de dollars en vertu de la LPPE l'année dernière, soit à peu près 3 p. 100 du total. Ça reste donc relativement peu élevé, comparativement au total de huit milliards de dollars. Je dois vous dire que nous aurions effectivement accordé de toute façon la majorité de ces prêts.

Le président: Quelle valeur ajoutée cette loi représente-t-elle pour les contribuables canadiens?

M. Kluge: Monsieur le président, les banques répertorient, en se basant sur leur expérience, certains secteurs qui risquent d'éprouver de la difficulté à avoir accès au capital. Nous avons fait appel à notre base de connaissances.

Le président: Lesquels, les restaurants, par exemple?

M. Kluge: Oui. Je vais vous citer un exemple. D'après notre base de données, le taux d'échec des nouveaux restaurants est de 90 p. 100; par conséquent, c'est un secteur qui a difficilement accès aux capitaux. Cela ne veut pas dire que nous ne prêtons pas d'argent aux nouveaux restaurants, mais d'après notre expérience et notre base de données, celui qui se lance dans ce secteur a de très faibles chances de réussite, à moins de faire quelque chose d'extrêmement original.

[Text]

[Translation]

• 1235

The Chairman: I guess as a matter of public policy, though, we have to ask ourselves—and the question has been put to our committee—whether this is the best way to use the government guarantee. Are we really helping our economy by financing the opening of a whole bunch of new restaurants in this country?

We had a professor of finance from Carleton University, I think it was, early in our hearings, who suggested that the SBLA should be more narrowly cast, if you will, that we should be putting money into businesses that the public or government would generally deem desirable, perhaps into knowledge-based businesses, I think was the suggestion, or those who would hire particularly skilled employees.

We have had contradictory recommendations. On the one hand, people have said let's extend the SBLA to working capital; you've suggested extending it to export financing. We had that recommendation, as well, from the CBA, but on the other hand we've had the question raised with us as to whether it's too broadly cast as it is.

Mr. Kluge: Mr. Chairman, I think only time will tell, in three to five years from now, how good some of these loans are and whether good business decisions have been made.

You are facing the same issues we're facing—you shouldn't make these categories too narrow or too broad. Under SBLA, as you know, working capital does not qualify and any kind of knowledge-based industry that does not have equipment, doesn't have bricks and mortars, would not qualify. If that will help some of these small companies—I did not listen to their testimony here before the committee—if they're advocating that it should be brought under this umbrella, we would welcome it.

The Chairman: Thank you. We talked earlier about maybe developing some new statistics that would present a fairly accurate portrayal of what is being lent to small and medium-sized business. Before I get to the question I had on that, you say that you're lending one-third of your total financing and that you have a business relationship with some 300,000 of the 900,000 businesses employing between 1 and 49 employees. If you are that active in that area, a number of the other major chartered banks must have a pretty small share of that sector.

Mr. Kluge: That is correct.

The Chairman: Genius! I figured that one out. We don't know, we haven't checked the data or checked the annual reports, but I guess this may come up in the course of our...

Mr. Kluge: Mr. Chairman, I don't know what you are looking for, but, for instance, the Royal Bank and ourselves have more than 50% of market share in this one. The next market share is probably held by the Bank of Montreal, which I believe has about a 13% market share in this area.

Le président: Mais je suppose que sur le plan des affaires publiques, nous devons nous demander—et la question a d'ailleurs été posée à notre Comité—si c'est le meilleur moyen d'utiliser la garantie du gouvernement. Aidons-nous vraiment notre économie en finançant l'ouverture d'une foule de nouveaux restaurants au Canada?

Nous avons entendu au début de nos audiences un professeur de finances de l'Université Carleton, je crois, qui nous a dit que la LPPE devrait être formulée de manière à mieux cibler notre aide, c'est-à-dire à investir de l'argent dans des entreprises que le public ou le gouvernement considèrent souhaitables, peut-être par exemple dans des entreprises axées sur la connaissance, je crois que c'est ce que l'on proposait, ou celles qui embaucheraient du personnel très qualifié.

Nous avons entendu des recommandations contradictoires. D'une part, certains disent qu'il faut élargir la LPPE pour la rendre applicable aux fonds de roulement; vous avez vous-même proposé de l'appliquer au financement des exportations. Cette recommandation nous a également été faite par l'Association des banquiers canadiens. Mais d'autre part, certains se sont demandés si la loi n'était pas déjà d'application trop générale.

M. Kluge: Monsieur le président, je crois que seul le temps permettra de dire, dans trois ou cinq ans, dans quelle mesure ces prêts étaient valables et si de bonnes décisions d'affaires ont été prises.

Vous êtes aux prises avec les mêmes problèmes que nous. Vous ne devriez pas établir des catégories trop précises ni trop générales. Les fonds de roulement ne sont pas admissibles à la LPPE, comme vous le savez, de sorte que toute entreprise axée sur la connaissance et qui n'a pas besoin d'équipement, d'installation concrète, ne serait donc pas admissible. Si cela pouvait aider certaines de ces petites entreprises—je n'ai pas entendu leur témoignage devant le Comité—, si elles préconisent qu'on les rende admissibles, nous n'y voyons aucune objection.

Le président: Merci. On a parlé tout à l'heure de la possibilité de compiler de nouvelles statistiques qui permettraient de broser un tableau assez précis de l'argent qui est prêté aux petites et moyennes entreprises. Avant d'en venir à ma question, vous dites que vous prêtez le tiers du total de votre portefeuille et que vous avez des relations d'affaires avec quelque 300 000 des 900 000 entreprises qui emploient entre un et 49 employés. Si vous êtes si actifs dans ce secteur, il ne doit rester que des miettes pour certaines autres grandes banques à charte dans ce secteur.

M. Kluge: C'est bien le cas.

Le président: Génial! J'ai compris cela tout seul. Je ne sais trop, nous n'avons pas vérifié les données ni les rapports annuels, mais je suppose que la question pourrait être soulevée...

M. Kluge: Monsieur le président, je ne sais pas ce que vous cherchez au juste, mais je peux vous dire par exemple que la Banque royale et nous-mêmes possédons plus de 50 p. 100 du marché dans ce secteur. La Banque de Montréal vient probablement ensuite; je crois que sa part du marché est de 13 p. 100.

[Texte]

Yes, there are some very significant lenders. That is really based on your branch network and long history of lending to small business. We have lent consistently to small business for 127 years. We have never stopped. I may ask you the same thing you may ask of some of our competitors.

The Chairman: If we were able to develop some relevant statistics, would the CIBC be prepared to make a public commitment to ensure that its share of loans to SMEs, perhaps by sector or region of the country, would not be curtailed?

Mr. Kluge: I have already said publicly, Mr. Chairman, to our employees and in speeches I have given that we want to lend to the sector, that we encourage lending to the sector, and that small business is big business to CIBC. It is profitable for us to help these small companies, and we are on public record for that.

The Chairman: One of our colleagues from British Columbia suggested that there may be particular problems in the resource-based economy there. He wasn't a witness, but we've had witnesses who've suggested that some banks have withdrawn from lending to home-builders in the Metro Toronto area, that is, home-builders as opposed to providing residential mortgages. According to a witness, they've stopped financing the construction companies that traditionally build homes in the Metro Toronto area.

• 1240

Are there particular sectors of the economy where your bank has substantially restricted credit in the course of the past several years?

Mr. Kluge: I wouldn't say we have restricted credit, but we have pointed out to our lenders that in certain industries, certain sectors, your loan losses may be higher. So your experience of being 99% right is less.

You mentioned home-builders. We do encourage construction of new homes—that's good for every Canadian—but we don't encourage speculative-type construction. We want to make sure during these times when there is a recession and volatility in interest rates and the economy that these buildings are being built with proper plans and proper buyers being there.

The Chairman: Are you able to identify for us those sectors of the economy where loan losses have been higher?

Mr. Kluge: I wouldn't have the statistics here, but yes, we could identify them for you.

The Chairman: I would appreciate that. It might help us.

Mr. Kluge: I thank you and your colleagues for being here today. I am sorry we went perhaps a bit longer than we would have liked to. I understand you have a plane to catch.

If I may say, sir, I almost think you were the perfect witness for a bank. You are very non-combative, if I may say so, very understanding. I don't know if that says something. Maybe if all account managers were like you, we wouldn't even be having these hearings today.

[Traduction]

Oui, il y a des prêteurs très importants. Notre succès dans ce secteur est attribuable à notre vaste réseau de succursales et à notre longue tradition quant aux prêts aux petites entreprises. Cela fait 127 ans que nous prêtons constamment aux petites entreprises. Nous n'avons jamais cessé de le faire. Je pourrais vous poser les mêmes questions que celles que vous posez à certains de nos concurrents.

Le président: Si nous pouvions obtenir des données pertinentes, la CIBC serait-elle prête à s'engager publiquement à ne pas réduire la proportion de ses prêts aux petites entreprises, peut-être par secteur ou par région?

M. Kluge: J'ai déjà dit publiquement, monsieur le président, à nos employés et à l'occasion de discours que j'ai prononcés, que nous voulons être à l'avant-garde du secteur, que nous encourageons les prêts à ce secteur et que la petite entreprise, c'est une grosse affaire pour la CIBC. C'est rentable pour nous d'aider ces petites entreprises et nous l'avons dit publiquement.

Le président: L'un de nos collègues de Colombie-Britannique a laissé entendre qu'il y avait peut-être des problèmes particuliers dans le secteur de ressources là-bas. Il n'a pas témoigné, mais nous avons entendu des témoins qui nous ont dit qu'une certaine banque ne prêtait plus aux constructeurs domiciliaires dans la région de Toronto, et je ne parle pas des hypothèques résidentielles, mais bien des prêts aux constructeurs de maisons. D'après un témoin, les banques ont cessé de financer certaines compagnies dans le secteur de la construction résidentielle du grand Toronto.

Y a-t-il des secteurs particuliers de l'économie auxquels votre banque a considérablement réduit son crédit ces dernières années?

M. Kluge: Je ne dirais pas que nous avons réduit le crédit, mais nous avons signalé à nos prêteurs que dans certains secteurs, les pertes sur prêts peuvent être plus élevées. Vous pouvez donc vous attendre à vous tromper dans plus de 1 p. 100 des cas.

Vous avez parlé des constructeurs d'habitations. Nous encourageons la construction de maisons neuves, c'est bon pour tous les Canadiens, mais nous n'encourageons pas la construction dite spéculative. Nous tenons à nous assurer, en cette époque de récession et de fluctuation des taux d'intérêt et de l'économie, que si l'on construit des maisons, c'est après avoir fait des plans convenables et vérifié qu'il y a des acheteurs potentiels.

Le président: Pouvez-vous nous pointer du doigt les secteurs de l'économie où les pertes sur prêts ont été plus élevées?

M. Kluge: Je n'ai pas les statistiques en main, mais oui, je pourrais vous renseigner là-dessus.

Le président: Je vous en serais reconnaissant. Cela pourrait nous être utile.

Monsieur Kluge, je vous remercie, ainsi que vos collègues, d'être venus aujourd'hui. La séance a peut-être duré un peu plus longtemps que prévu et je m'en excuse. Je sais que vous avez un avion à prendre.

Si je peux me permettre, monsieur, on peut presque dire que vous êtes un témoin parfait pour une banque. Vous êtes très compréhensif, très peu agressif. J'ignore s'il faut en conclure quelque chose. Peut-être que si tous les directeurs de comptes étaient comme vous, nous n'aurions même pas besoin de tenir ces audiences aujourd'hui.

[Text]

I thank you for your participation in our hearings.

I think we have most of our questions on the record now, but I might like to present to you some questions we have prepared. We have also prepared a working paper that summarizes some of the issues that have been raised during these hearings. It asks a number of questions we are looking for answers to. If you felt like responding to any of these questions and writing where you thought you might be able to contribute to our work, those responses certainly would be welcome.

Mr. Kluge: I would be more than happy to, Mr. Chairman. I appreciate the opportunity.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[Translation]

Je vous remercie donc d'avoir participé à nos audiences.

Je crois que la plupart de nos questions ont été posées, mais je voudrais vous transmettre une liste de questions que nous avons préparée. Nous avons également préparé un document de travail dans lequel on résume les questions qui ont été abordées pendant ces audiences. On y pose un certain nombre de questions auxquelles le comité cherche à répondre. S'il vous prend l'envie de répondre à l'une ou l'autre de ces questions, n'hésitez pas à nous écrire si vous croyez pouvoir nous aider dans nos travaux, vos réponses nous seront certainement utiles.

M. Kluge: Je me ferai un plaisir de le faire, monsieur le président. Je vous remercie de m'en donner l'occasion.

Le président: La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Canadian Chamber of Commerce:

Tim Reid, President;
Phil O'Brien, Chairman.

From Canadian Imperial Bank of Commerce:

Holger Kluge, President, Personal and Commercial Bank;
Robert Panet-Raymond, Senior Vice-President, Quebec
Commercial-Corporate Banking;
Charlotte Robb, Vice-President, Alberta North Commercial
Banking.

TÉMOINS

De la Chambre de Commerce du Canada:

Tim Reid, président;
Phil O'Brien, président.

De la CIBC (Banque Canadienne Impériale de Commerce):

Holger Kluge, président, Transactions personnelles et commerciales;
Robert Panet-Raymond, vice-président senior, «Quebec
Commercial-Corporate Banking»;
Charlotte Robb, vice-présidente, «Alberta North Commercial
Banking».

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

OCT 5 1994

